

Kapital für Arbeit: Der JobFloater kommt ab November 2002

Siegfried Beer/Joachim Ragnitz

Wachstum des ostdeutschen
Verarbeitenden Gewerbes vor allem durch
höhere Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen

Jutta Günther

Kaum Technologie-Spillovers
durch Zuliefererkontakte
ausländischer Tochtergesellschaften in Ungarn

Udo Ludwig

IWH-Industrienumfrage im September 2002

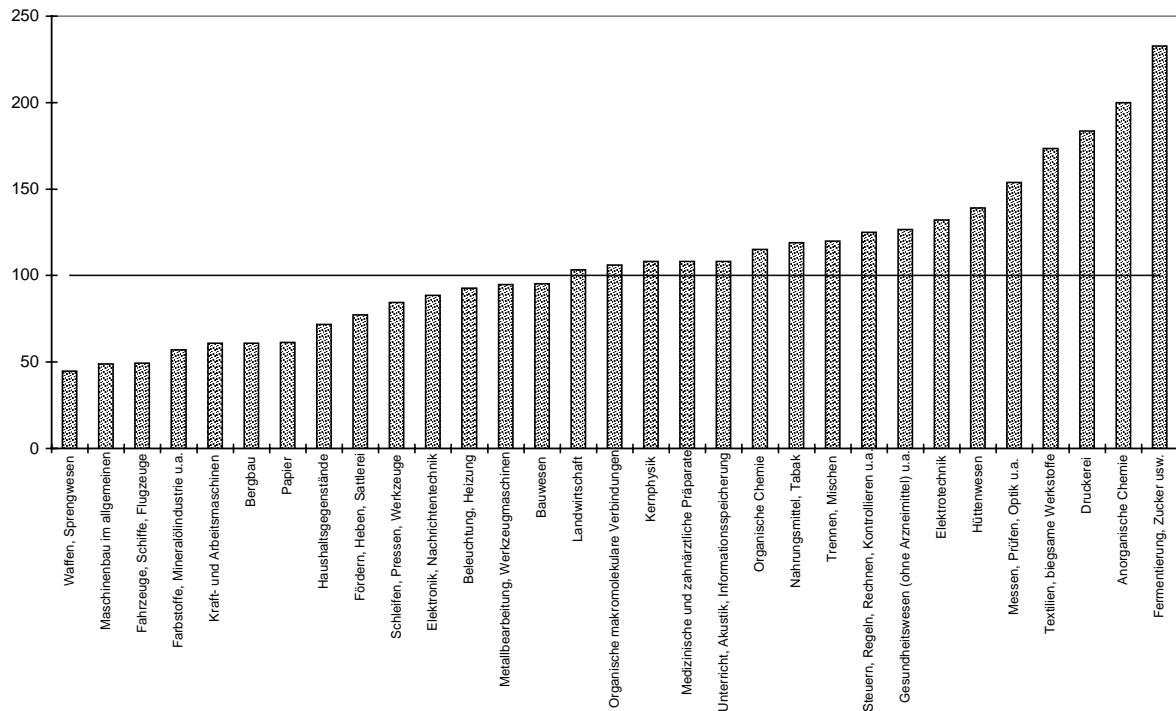
13/2002

16. 10. 2002, 8. Jahrgang

Aktuelle Trends

Ausgeprägte technologische Spezialisierung in Ostdeutschland

- Anteil von Technikfeldern an den Patentanmeldungen aus Ostdeutschland 1999/2000, Westdeutschland = 100 -



Quellen: Deutsches Patentamt; Berechnungen des IWH.

Ein Indikator zur Beurteilung der technologischen Spezialisierung sind die Patentanmeldungen. Zwar werden nicht alle Erfindungen tatsächlich zum Patent angemeldet; gleichwohl sind Patentanmeldungen besser als inputorientierte Indikatoren geeignet, das Innovationsgeschehen in einer Region zu erfassen, weil sie auf marktllich verwertbare Ergebnisse des Innovationsprozesses abstellen.

Im Jahre 2000 stammten 9,1% aller beim Deutschen oder beim Europäischen Patentamt (unter Ausschluss von Doppelzählungen) angemeldeten Patente aus Deutschland aus den neuen Ländern. Dieser Anteil ist deutlich höher als der Anteil Ostdeutschlands an inputorientierten Innovationsindikatoren, beispielsweise den FuE-Aufwendungen des Wirtschaftssektors (5,1%).

Ostdeutschland weist dabei eine deutlich von Westdeutschland abweichende technologische Spezialisierung auf. Ein vergleichsweise hoher Anteil der Patentanmeldungen aus Ostdeutschland entfällt auf Technikfelder wie die anorganische Chemie, die Druckerei und den Bereich Messen, Prüfen, Optik. Schwach vertreten im Vergleich zu den alten Bundesländern sind ostdeutsche Erfinder in den Technikfeldern Maschinenbau und Fahrzeugbau. Auch wenn dies zum Teil lediglich die derzeitige Industriestruktur in den neuen Ländern reflektiert, deutet diese Spezialisierung auch an, in welchen Bereichen die ostdeutsche Wirtschaft künftig Wettbewerbsvorteile erringen könnte.

Joachim Ragnitz
(Joachim.Ragnitz@iwh-halle.de)

Kapital für Arbeit: Der JobFloater kommt ab November 2002

Ein in der Öffentlichkeit heftig diskutierter Punkt aus dem Bündel der Vorschläge der Hartz-Kommission ist der so genannte JobFloater. Die wesentlichen Teile dieses Moduls wurden inzwischen von der Bundesregierung in ein Programm „Kapital für Arbeit“ übernommen, das von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) ab dem ersten November 2002 angeboten wird. Mit Hilfe dieses neuen Programms soll Arbeit anstelle von Arbeitslosigkeit finanziert werden, d. h., Arbeitslose sollen mittels eines Darlehens aus der Arbeitslosigkeit in den ersten Arbeitsmarkt vermittelt werden. Damit dies gelingt, baut das Konzept auf zwei Komponenten auf: erstens werden Anreize für Unternehmen geschaffen, Arbeitslose einzustellen, und zweitens soll insbesondere mittelständischen Unternehmen der Zugang zu Finanzmitteln erleichtert werden.

Eine kritische Würdigung des Programms „Kapital für Arbeit“ gelangt aufgrund seiner Ausgestaltung zu dem Ergebnis, dass es für die Erholung des Arbeitsmarktes nur sehr bedingt geeignet ist, sofern weitere, dringend erforderliche Reformschritte unterbleiben und sich die Ertrags- und Absatz Erwartungen der Unternehmen nicht spürbar bessern. Allerdings dürfte es allein über Mitnahme-Effekte zu einer Verringerung der Arbeitslosigkeit führen.

Die Vorgeschichte

Eine der Folgen aus dem Skandal über die Vermittlungsstatistiken der Bundesanstalt für Arbeit (BA) war die Errichtung der Hartz-Kommission durch die Bundesregierung. Neben einer Reform der Bundesanstalt für Arbeit war ihre vordringliche Aufgabe, Vorschläge zu einer verbesserten Vermittlung von Arbeitslosen in Beschäftigung zu unterbreiten. Im Laufe ihrer Arbeit drangen wesentliche Reformvorschläge der Kommission vor Abschluss des Gutachtens vorsätzlich in die Öffentlichkeit. An den so bekannt gewordenen Vorschlägen wurde insbesondere von ostdeutschen Politikern kritisiert, dass sie wenig geeignet seien, die Arbeitslosigkeit in den neuen Bundesländern zu verringern. Der Kern der Kritik lautete, dass

dort, wo keine freien Stellen vorhanden sind, auch eine effizientere Arbeitsvermittlung nicht in der Lage sein wird, die Arbeitslosigkeit spürbar zu verringern. Als Reaktion auf diese Kritik nahm die Hartz-Kommission ein weiteres Modul in ihr Aufgabengebiet auf, den so genannten JobFloater. Mit Hilfe der JobFloaters sollte diesem Einwand im Wesentlichen Rechnung getragen werden. Nach Beendigung ihrer Arbeit im August 2002 übergab die Kommission ihre Empfehlungen der Bundesregierung. Das aus der Hartz-Kommission als JobFloater bekannte Konzept wurde nun von der Bundesregierung in Zusammenarbeit mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau als Programm „Kapital für Arbeit“ der Wirtschaft zur Verfügung gestellt. Mit Wirkung vom 1. November 2002 kann dieses Programm von den Unternehmen in Anspruch genommen werden.

Das Programm „Kapital für Arbeit“

Das neue KfW-Programm „Kapital für Arbeit“ geht von zwei Zielsetzungen aus: es soll erstens zur Verringerung der Arbeitslosigkeit beitragen und zweitens mögliche Finanzierungshemmnisse von Unternehmen beseitigen und ihre Finanzierungsstrukturen verbessern. Damit dies gelingt, stellt die Kreditanstalt für Wiederaufbau ein Finanzierungspaket zur Verfügung, das sich an kleine und mittelständische Betriebe wendet. Voraussetzungen für die Gewährung eines Darlehens sind:

- a. eine ausreichende Bonität des das Darlehen beantragenden Betriebs
und
- b. die dauerhafte Einstellung eines Arbeitslosen.

Sind beide Voraussetzungen erfüllt, kann ein Unternehmen eine Option auf ein Finanzierungspaket der KfW erhalten, das pro Arbeitslosen bis zu 100 000 Euro beträgt. Die Laufzeit dieses Darlehens beträgt höchstens zehn Jahre.

Mit dem Programm „Kapital für Arbeit“ ist der KfW folgend beabsichtigt, „gesunden Unternehmen, die Arbeitsplätze schaffen, die dafür notwendige Finanzierung zur Verfügung“ zu stellen, die Eigenkapitalausstattung dieser Unternehmen zu

verbessern und somit den Zugang zu einer weiteren Fremdfinanzierung zu erleichtern.¹

Das Darlehen, das bis zu einer Höhe von 100 000 Euro pro Arbeitslosen gewährt wird, besteht jeweils zur Hälfte aus Mitteln der KfW und der Hausbank des Unternehmens. Der KfW-Anteil an dem Kredit wird in Form eines Nachrangdarlehens vergeben und hat den Charakter einer Eigenkapitalkomponente. Der Teil, den die Hausbank aufzubringen hat, die Fremdkapitaltranche, entspricht einem klassischen Darlehen. Die Vergabe des gesamten Darlehens erfolgt jeweils über die Hausbank, das Geld für beide Tranchen nimmt die KfW im Rahmen ihrer Refinanzierungstätigkeit am Kapitalmarkt auf. Schließlich werden sich die Zinskonditionen für beide Tranchen am unteren Rand des Marktniveaus bewegen, und das jährliche Gesamtvolumen des Programms richtet sich nach der Nachfrage, d. h., es ist a priori keine Obergrenze festgelegt.

Ausgestaltung der Kredittranchen

Fremdkapitaltranche

- wird in Höhe von bis zu 50 000 Euro als KfW-Förderkredit vergeben,
- wird banküblich besichert,
- Ausfallrisiko liegt bei der Geschäftsbank und
- bis zu zwei tilgungsfreie Anlaufjahre können vereinbart werden.

Nachrangtranche

- wird in Höhe bis zu maximal 50 000 Euro als Nachrangdarlehen durch die KfW vergeben,
- Unternehmen benötigen für die Nachrangtranche keine Sicherheiten,
- die durchleitende Bank wird von allen Risiken aus der Nachrangtranche freigestellt,
- die Haftungsfreistellung wird vom Bund garantiert und
- die Nachrangtranche wird endfällig gewährt.

Quelle: <http://www.kfw.de/DE/DIE%20Bank/Aktuelles/ausderKfW/KapitalfrA.jsp>

Um in den Genuss der Förderung zu kommen, müssen interessierte Betriebe/Unternehmen insgesamt kreditwürdig sein und von ihrer Hausbank positive Zukunftsaussichten bescheinigt bekommen.²

Unterschiede zwischen „Kapital für Arbeit“ und „JobFloater“

Es ist unmittelbar einsichtig, dass die KfW nur die Durchführungsbestimmungen festlegen kann, die in ihren Kompetenzbereich fallen. Folglich fallen die von der KfW herausgegebenen Informationen knapper aus als die Konzeption des JobFloaters im Bericht der Hartz-Kommission. Insbesondere sind die durch das Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung bzw. die Bundesanstalt für Arbeit zu erlassenden Vorschriften und Verordnungen hinsichtlich der Inanspruchnahme des Programms in der Öffentlichkeit noch nicht bekannt. Gleichwohl lassen sich einige Unterschiede in beiden Konzepten erkennen: Von der Hartz-Kommission wurde von einem Emissionsvolumen zwischen 10 und 20 Mrd. Euro ausgegangen. Diese Begrenzung findet sich nicht bei der KfW. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau bestimmt das Emissionsvolumen entsprechend der Nachfrage nach diesem Programm. Diese größere Flexibilität ist zwar grundsätzlich begrüßenswert, sie macht es aber auch schwieriger, die möglichen Beschäftigungseffekte, das erforderliche Mittelaufkommen und das mit der Kreditvergabe verbundene Ausfallrisiko verlässlich abzuschätzen.

Ein weiterer Unterschied besteht in der Laufzeit und in der Anzahl der tilgungsfreien Anlaufjahre. Während sich die Hartz-Kommission hierzu nicht explizit äußerte, geht die KfW von einer Laufzeit bis zu zehn Jahren aus, wobei die ersten beiden Jahre tilgungsfrei sein können. Unterschiede bestehen auch hinsichtlich der zusätzlichen Beschäftigung. Ging die Hartz-Kommission von einem recht großzügigen Ansatz³ aus – dauerhafte Be-

² Da weitere konkrete Ausführungsbestimmungen zurzeit nicht vorliegen, beziehen sich die nachfolgenden Äußerungen sowohl auf die Informationen, die durch die KfW bereitgestellt werden, als auch auf den entsprechenden Abschnitt im Gutachten der Hartz-Kommission, Kapitel 12.

³ In der Kurzfassung des Gutachtens der Kommission heißt es: „Der JobFloater kann allen Unternehmen zur Verfügung gestellt werden, die einen neuen Arbeitsplatz schaffen und über die entsprechende Bonität verfügen.“ Vgl. BE-

¹ Vgl. KREDITANSTALT FÜR WIEDERAUFBAU:
<http://www.kfw.de>.

schäftigung eines Arbeitslosen, Arbeitsplatzwechsler, Berufsanfänger nach Abschluss der Lehre sowie zusätzlich auf den Arbeitsmarkt drängende Personen (z. B. vormals discouraged workers) –, so beschränkt sich die KfW auf die dauerhafte Beschäftigung (nach Beendigung der Probezeit) von vormals Arbeitslosen. Damit dies überprüfbar ist, müssen diese Personen als Arbeit-suchende in den zuständigen Arbeitsämter bzw. den zukünftigen JobCentern gemeldet oder bei den zu schaffenden Personal-Service-Agenturen (PSA) beschäftigt sein. Da in den PSA auch die als arbeitsfähig eingeschätzten Sozialhilfeempfänger aufgenommen werden sollen, ist dieser Personenkreis ebenfalls mit einzubeziehen.

Schließlich ist noch zu erwähnen, dass die Hartz-Kommission dem nun beschäftigten Arbeitnehmer einen Gutschein ausstellt, den „JobFloater“, der für das einstellende Unternehmen die Berechtigung darstellt, einen Antrag zur Gewährung der Darlehen zu stellen. Hierzu finden sich keine Ausführungsbestimmungen auf der Web-Site der KfW.

Verwendung und Verbleib der Darlehen in den Unternehmen

Über die Zweckbindung des Darlehens finden sich weder im Gutachten der Hartz-Kommission noch auf der Web-Site der KfW Hinweise. Da jedoch ein Teil der Bonitätsprüfung auch auf die Mittelverwendung abstellen wird, ist zu vermuten, dass die Darlehen ganz überwiegend entweder zur Erneuerung und/oder zur Erweiterung des Sachkapitals zu verwenden sind. Laufende Ausgaben wie z. B. Lohn- und Gehaltszahlungen dürfen hiermit nicht finanziert werden. Allerdings ist es auch möglich, die Mittel für eine Verbesserung der Absatzchancen eines Unternehmens zu verwenden (Marktanalysen, Produktverbesserungen, Markterweiterungen etc.). Allerdings ist dann zu erwarten, dass bei einer solchen Mittelverwendung infolge des höheren Kreditausfallrisikos auch mit höheren Zinssätzen auf das Darlehen zu rechnen ist.

Eine wichtige Frage im Zusammenhang mit dem Darlehen bzw. JobFloater ist, was mit den Mitteln geschieht, wenn der Arbeitnehmer vor Til-

gung den Betrieb verlässt – sei es infolge einer Kündigung durch den Betrieb oder sei es infolge einer eigenen Kündigung. Da zur Zeit keine anderen Informationen vorliegen, ist davon auszugehen, dass den Vorschlägen der Kommission gefolgt wird und die Mittel auch dann weiterhin in dem Unternehmen verbleiben. Als Grund wird hierfür genannt, dass das Unternehmen über eine gewisse Planungssicherheit verfügen muss.

Sowohl bei der KfW als auch in den Ausführungen der Hartz-Kommission zum JobFloater sind jedoch keine Informationen zu finden, wie lange das Beschäftigungsverhältnis mindestens dauern muss, ob es vor Ablauf der Tilgung beendet werden kann und ob Kündigungen durch den Arbeitgeber oder den Arbeitnehmer gleichwertig behandelt werden. Geregelt ist bislang nur, dass mit Hilfe einer Stichtagserfassung, die die Zahl der Beschäftigten in einem Betrieb festhält, verhindert werden soll, dass eine bereits beschäftigte Person durch den neu eingestellten Arbeitslosen entlassen wird.

Ungeklärt ist auch, wie im Falle unvorhergesehener Probleme zu verfahren ist. Zu denken wäre hier beispielsweise an konjunkturell bedingte Entlassungen. Werden die aufgrund des JobFloaters eingestellten Personen anders behandelt als die bereits vorher beschäftigten?

Weiterhin ist ungeklärt, ob ein durch den JobFloater Beschäftigter, der das Unternehmen nach kurzer Zeit verlässt oder verlassen muss, im Falle einer neuen Beschäftigung in einem anderen Unternehmen erneut einen Gutschein JobFloater erhält und somit dem neuen Arbeitgeber die Möglichkeit eröffnet, einen Antrag auf Gewährung des Darlehens zu stellen. Ohne weitere Regelungen durch den Gesetzgeber ist hier eine Möglichkeit gegeben, die zu erheblichem Missbrauch führen kann.

Gefahr von Mitnahmeeffekten

Wie bei allen Förderprogrammen besteht auch hier die Gefahr von Mitnahmeeffekten. Unternehmen, die sowieso bereit gewesen wären, einen Arbeitslosen einzustellen, nehmen nun zusätzlich die damit verbundenen Vorteile (günstige Kreditkonditionen, verbesserte Eigenkapitalausstattung etc.) wahr. Gegen diese Art von Mitnahmeeffekten kann man sich in der Regel nicht effektiv schützen, will man nicht einen riesigen Verwaltungsapparat zur

RICHT DER KOMMISSION: letzte Seite der Kurzfassung des Berichts „Moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt“, 16. August 2002. Berlin.

Kontrolle aufbauen. Mitnahmeeffekte treten aber auch dadurch auf, dass nur Unternehmen mit einer guten Bonität und guten Zukunftsaussichten in den Genuss des Programms kommen. Da diese Unternehmen aber im Allgemeinen nicht das Problem haben, auf dem Kapitalmarkt zu regulären Bedingungen die benötigten Finanzmittel zu erwerben, werden durch das Programm Unternehmen gefördert, die dieser Förderung nicht bedürfen. Andererseits kann das Ziel einer Förderung mit öffentlichen Mitteln nicht darin bestehen, Unternehmen mit einer schlechten oder nicht ausreichenden Bonität in den Genuss eines solchen Programms kommen zu lassen. Eine nicht ausreichende Bonität besagt ja nichts anderes, als dass die betroffenen Unternehmen Probleme haben, sich am Markt (zukünftig) zu behaupten. Eine Darlehensgewährung wäre hier vermutlich mit einem sehr hohen Ausfallrisiko verbunden. Zusätzlich besteht dann die Gefahr, dass durch die Förderung Anreize zu einer Fehlallokation knapper Mittel geschaffen werden, also Unternehmen und Branchen gefördert werden, die ansonsten im Laufe der Zeit vom Markt verdrängt würden. Schließlich ist bei dem Förderprogramm „Kapital für Arbeit“ zu bedenken, dass die Gefahr besteht, dass nun von den begünstigten Unternehmen Investitionen durchgeführt werden, die unter Umständen mit hohen Risiken verbunden sind und ansonsten unterlassen worden wären.

Diese Bedenken können grundsätzlich gegen (fast) alle öffentlichen Förderprogramme vorgebracht werden und sind somit kein Spezifikum des Programms „Kapital für Arbeit“. Gleichwohl aber zeigen sie die potentiellen Gefahren auf, mit denen eine staatliche Förderung konfrontiert ist.

Abschätzung der Beschäftigungseffekte

In den Ausführungen der Hartz-Kommission wurde von einem Emissionsvolumen von 20 Mrd. Euro ausgegangen, die jeweils zur Hälfte von der KfW und den Geschäftsbanken aufzubringen sind. Wird unterstellt, dass dieser Betrag in etwa auch dem Programm „Kapital für Arbeit“ zugrunde liegt: Welche direkten Beschäftigungseffekte könnten dann erwartet werden? Um diese Frage beantworten zu können, benötigt man Informationen über die Höhe der einzelnen Kredite an die Unternehmen sowie über die Höhe der in An-

spruch genommenen Mittel. Zusätzlich ist zu unterstellen, dass es nicht zu Substitutionseffekten kommt, d. h., es kommt nicht zu Entlassungen bereits beschäftigter Arbeitnehmer infolge der Einstellung von Arbeitslosen mit Hilfe des JobFloaters. Für die Dauer der Laufzeit des Darlehens wird unterstellt, dass die begünstigten Unternehmen weiterhin am Markt bestehen bleiben. Schließlich sind reine Mitnahmeeffekte zu ignorieren.

Würden alle Mittel abgerufen (20 Mrd. Euro) und würden die Darlehen jeweils mit ihrer Höchstsumme (100 000 Euro) vergeben, dann könnten 200 000 Arbeitslose in ein Beschäftigungsverhältnis überführt werden. Die zusätzlich Beschäftigten führen zu einer entsprechenden Entlastung des Haushalts der Bundesanstalt für Arbeit, zu höheren Steuereinnahmen und zu höheren Einnahmen bei den Sozialversicherungen. Beträgt andererseits die Höchstsumme 50 000 Euro, dann käme es bei voller Mittelverwendung zu einem direkten Beschäftigungseffekt von 400 000 Personen. Werden hingegen die Mittel nur unvollständig in Anspruch genommen, dann verringert sich selbstredend der Beschäftigungseffekt. Diese recht grobe Überschlagsrechnung zeigt jedoch bereits, dass die zu erwartenden Beschäftigungseffekte nicht sehr hoch ausfallen. Beschäftigungsveränderungen in einer solchen Größenordnung treten in jedem Konjunkturzyklus auf. Jedoch gebietet es die Fairness zu erwähnen, dass dieses Förderprogramm ja nur ein Teil eines ganzen Maßnahmenbündels ist, das von der Hartz-Kommission zur Reform der Arbeitsvermittlung vorgeschlagen wurde.

Die Rolle der Hausbanken

Ob und in welchem Ausmaß das „Kapital für Arbeit“-Programm von Unternehmen in Anspruch genommen werden kann, hängt entscheidend von dem Verhalten der Hausbanken ab. Ihnen obliegt die Bonitätsprüfung des Unternehmens und die Entscheidung über die Förderungswürdigkeit des mit dem beantragten Darlehen verbundenen Projekts. Abgesehen davon, dass sich Banken in Zeiten konjunktureller Unsicherheiten eher zurückhaltend in ihrer Kreditvergabe zeigen, ist gleichwohl ein weiteres Problem zu bedenken. Insbesondere in den neuen Bundesländern mussten Banken und Sparkassen in den letzten Jahren erhebliche Wertberichtigungen auf vergebene Kredite vor-

nehmen. Dies führte in Folge zu einer sehr restriktiven Prüfung von neuen Kreditanträgen und zu einer restriktiven Kreditvergabe. Als Konsequenz aus dieser Praxis folgte, dass viele Unternehmen wegen nicht ausreichender Bonität keine neuen Kredite erhielten und die Banken und Sparkassen über ausreichende Mittel zur Kreditvergabe verfügen, diese aber nicht verwenden können, da die Kreditnachfrager häufig nicht ihren Bonitätsansprüchen genügen.

Ob mit dem Programm „Kapital für Arbeit“ dieses Problem gelöst werden kann, ist zumindest fragwürdig. Einerseits ist der Kreis der Begünstigten durch die Forderung nach einer hohen Bonität und guten Zukunftsaussichten beschränkt, andererseits ist auch ein Nachrangdarlehen, trotz des eigenkapitalähnlichen Charakters, Fremdkapital, das in einer bestimmten Frist zurückzuzahlen ist und auf das Zinsen zu entrichten sind.

Unternehmer handeln rational

Unternehmen tätigen Investitionen und weiten ihre Beschäftigung nur dann aus, wenn sie eine angemessene Rendite und höhere Umsätze in der Zukunft erwarten können. Sind diese Voraussetzungen nicht erfüllt, dann besteht für ein Unternehmen kein Anreiz, Mittel aus dem Programm „Kapital für Arbeit“ zu beantragen. Bei der Einschätzung von Investitionsvorhaben spielen konjunkturelle Überlegungen aber auch mittel- und langfristige Marktperspektiven eine Rolle. Diese wiederum hängen nicht unwesentlich von den wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen ab, innerhalb derer sich ein Unternehmen bewegen kann. Hierzu gehören die Infrastrukturausstattung einer Region ebenso wie die Abgabenbelastung und die Gesetze und Bestimmungen, die den Arbeitsmarkt regulieren, um nur einige wenige zu nennen.

Für eine umfassende Reform des Arbeitsmarktes

Will man nachhaltig die Beschäftigung erhöhen und die Arbeitslosigkeit senken, dann sind mehr und einschneidendere Maßnahmen erforderlich als sie von der Hartz-Kommission unterbreitet wurden. Die Aufgabe der Hartz-Kommission bestand darin, Vorschläge zu unterbreiten, wie die Arbeitsvermittlung effizienter gestaltet werden kann. Zusätzlich befasste sich die Kommission mit Finan-

zierungsfragen, die eine Erhöhung der Beschäftigung bewirken sollen. Jenseits aller Detailkritik weisen einige Vorschläge der Kommission in die richtige Richtung hin zu einer höheren Flexibilisierung des Arbeitsmarktes. Und auch das Programm „Kapital für Arbeit“ wird aufgrund seiner Ausgestaltung tendenziell die Beschäftigungslage etwas verbessern.

Für mehr Beschäftigung bedarf es jedoch weiterer Maßnahmen, die sowohl den Staat als auch die Tarifparteien betreffen. Es gehört zu den trivialen Erkenntnissen, dass ein Staat isoliert weder Beschäftigung in einem wesentlichen Umfang erhöhen noch die Arbeitslosigkeit senken kann. Diese Aufgabe wird in einer Marktwirtschaft von den Unternehmen, den Arbeitnehmern und den jeweiligen Tarifparteien zugleich wahrgenommen. Die Aufgabe des Staates ist es, Rahmenbedingungen zu setzen, die sowohl den Standort attraktiv machen als auch wirtschaftliche Aktivitäten lohnend erscheinen lassen. Um dieses Ziel zu erreichen, sind dringend die Systeme der sozialen Sicherung zu reformieren. Aber auch das Bildungssystem bedarf dringender Reformen. Auf den Prüfstand gehören weiterhin das Betriebsverfassungsgesetz, der Kündigungsschutz und das Tarifrecht, um die wichtigsten Bereiche zu nennen. Schließlich ist das Steuerrecht zu reformieren und die Verteilung der Steuereinnahmen auf die politischen Ebenen neu zu organisieren. Unterbleiben diese notwendigen Reformschritte, dann ist für die weitere Zukunft nicht mit einer höheren Beschäftigung und einer niedrigeren Arbeitslosigkeit zu rechnen.

Fazit

Der JobFloater kann sich unter Umständen als ein Instrument zur Verringerung der Arbeitslosigkeit erweisen – aber hierfür gibt es keine Garantie. Mitnahmeeffekte und Missbrauch sind in der Ausgestaltung des JobFloater unmittelbar angelegt. Aber auch Substitutionseffekte können trotz eines Stichtages, der die Beschäftigtenzahl angibt, nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Da in Ostdeutschland im Vergleich zu Westdeutschland viel zu wenig klein- und mittelständische Unternehmen existieren, wäre es wünschenswert gewesen, insbesondere Existenzgründern einen relativ unkomplizierten Zugang zu den Darlehen zu ermöglichen. Aber nicht nur Existenzgrün-

der, auch neu gegründete Unternehmen, die sich noch in der Aufbauphase befinden und naturgemäß eine schlechte Bonität haben, hätten verstärkt berücksichtigt werden sollen. Nicht nur, dass diese Unternehmen in relativ kurzer Zeit Beschäftigung aufbauen, sie wirken auch dem Trend zunehmender Unternehmensschließungen – sei es durch Insolvenz oder Aufgabe – entgegen. Zur Information: im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands wurden im Jahre 2001 gerade einmal 200 Unternehmen mehr gegründet als aufgegeben wurden.

Schließlich ist zu bedenken, dass Unternehmen nur dann investieren, wenn diese Investitionen zukünftig eine marktgerechte Rendite abwerfen. Fördermittel können dazu beitragen, dass einerseits notwendige Investitionen überhaupt erst durchführbar sind, weil vorher die entsprechenden Finanzmittel fehlten. Aber sie können auch dazu füh-

ren, dass nun Investitionen durchgeführt werden, die unter Umständen mit hohen Risiken verbunden sind und ansonsten unterlassen worden wären. Weiterhin ist zu bedenken, dass grundsätzlich durch jede Förderung Anreize zu einer Fehlallokation knapper Mittel geschaffen werden.

Ohne eine umfassende Reform des Arbeitsmarktes, der sozialen Sicherungssysteme, des Gesundheitswesens, der Bildungspolitik, des Tarifrechts und der Steuergesetze ist jedoch nicht mit einer nachhaltigen Verbesserung der Beschäftigung und einer Verringerung der Arbeitslosigkeit zu rechnen. Diese notwendigen Reformen sind von allen Beteiligten rasch in Angriff zu nehmen.

Herbert S. Buscher
(*Herbert.Buscher@iwh-halle.de*)

Wachstum des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes vor allem durch höhere Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen

Das Verarbeitende Gewerbe in Ostdeutschland, für das der Übergang in die Marktwirtschaft besonders schwierig war, hat sich seit Mitte der 90er Jahre sehr dynamisch entwickelt. Daraus resultiert die Frage, worauf sich das hohe Wachstum gründet.

Die Analyse zeigt, dass ein Wachstumsfaktor die Ausweitung des Kapitalstocks, vor allem in produktivitäts- und wachstumsstarken Branchen, war. Dadurch wurden Voraussetzungen dafür geschaffen, dass das Verarbeitende Gewerbe seinen Absatz auf den überregionalen Märkten ausweiten konnte, vor allem auch im Ausland. Ein weiterer wesentlicher Einflussfaktor war die verbesserte Wettbewerbsfähigkeit der bestehenden Unternehmen. Dieser Faktor dürfte nach den erzielten Ergebnissen sogar noch bedeutsamer gewesen sein als die Ausweitung der Produktionskapazitäten – ein Indiz dafür, dass die dynamische Entwicklung im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe zu einem guten Teil die verbesserte Marktposition der Betriebe widerspiegelt.

Das Verarbeitende Gewerbe ist seit Mitte der neunziger Jahre der Wirtschaftsbereich mit der stärksten Dynamik in Ostdeutschland. Im Jahr

2001 war die Bruttowertschöpfung, zu Preisen von 1995, den Angaben der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen zufolge um fast 38% höher als 1996,⁴ was einem jahresdurchschnittlichen Zuwachs von 6,6% entspricht. Selbst im vergangenen Jahr, als sich die Konjunktur weltweit eintrübte, erwies sich das Wachstum – mit einer Zuwachsrate von 5,3% – weiterhin als robust.⁵ Der Anteil dieses Wirtschaftsbereichs an der gesamten Bruttowertschöpfung in Ostdeutschland erhöhte sich dadurch von rund 12% im Jahr 1996 auf über 15% im Jahr 2001. In den Jahren 2000 und 2001 kam es auch – zum ersten Mal seit 1990 – zu einem über zwei Jahre anhaltenden Beschäftigungsaufbau, sodass die Zahl der Erwerbstätigen im Jahr 2001 mit rund 878 500 fast wieder so hoch war wie 1996 (880 000); von 1991 bis 1995 waren – zum Vergleich – rund 850 000 Arbeitsplätze abgebaut worden.

⁴ Die Bruttowertschöpfung aller Wirtschaftsbereiche stieg im gleichen Zeitraum nur um 5,6%.

⁵ In Westdeutschland verringerte sich die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes 2001 gegenüber 2000 um 0,3%.

Die dynamische Entwicklung im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe dürfte sowohl durch den Aufbau neuer Produktionskapazitäten als auch durch eine zunehmende Wettbewerbsfähigkeit bestehender Unternehmen bedingt sein. Beides soll im Folgenden näher untersucht werden, wobei auch auf die Entwicklung in den einzelnen Branchen eingegangen wird. Als Grundlage der Berechnungen dienen überwiegend Daten des DIW Berlin⁶, die allerdings nur Angaben für die Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten beinhalten und außerdem das Verlags-gewerbe sowie das Recyclinggewerbe ausklammern.

Kräftige Ausweitung des Kapitalstocks in produktivitäts- und wachstumsstarken Branchen

Die Entwicklung in der ostdeutschen Industrie unterschied sich in der ersten Hälfte der neunziger Jahre deutlich von dem Muster anderer Volkswirtschaften. Beeinflusst durch die stark gewachsene Kaufkraft der Bevölkerung und die hohe Baunachfrage wuchsen in diesem Zeitraum die Unternehmen, die eher auf lokale und regionale Nachfrage setzen, stärker als jene, die überwiegend auf über-regionale Märkte orientiert sind. Letztere brauchten auch mehr Zeit, um dem (in der Regel) härteren internationalen Wettbewerbsdruck widerstehen zu können. Dies spiegelte sich in der Entwicklung des Kapitalstocks wider. Während z. B. das Ernährungsgewerbe, das Holzgewerbe sowie die Steine und Erden verarbeitende Industrie ihre Produktionskapazitäten kräftig ausweiteten,⁷ gingen sie u. a. in der Chemischen Industrie, in der Metallherstellung und -bearbeitung sowie im Maschinenbau zurück.⁸ Insgesamt nahm das Bruttoanlagevermögen im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands von 1991 bis 1995 um etwa ein Sechstel zu.

⁶ Vgl. GÖRZIG, B.; NOACK, G.: Vergleichende Branchendaten für das verarbeitende Gewerbe in Ost- und Westdeutschland. Berlin 2001.

⁷ Rund ein Drittel der Investitionen des Verarbeitenden Gewerbes von 1991 bis 1995, die sich auf ca. 34 Mrd. Euro beliefen, floss allein in das Ernährungsgewerbe und in die Steine und Erden verarbeitende Industrie (einschließlich Glasgewerbe, Keramik).

⁸ Vgl. hierzu auch DIETRICH, V.; RAGNITZ, J.; ROTHFELS, J. u. a.: Wechselbeziehungen zwischen Transfers, Wirtschaftsstruktur und Wachstum in den neuen Bundesländern, in: IWH-Sonderheft 4/1997, S. 39 ff.

Nach 1995 haben verschiedene Faktoren wie die gestiegene Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe, die Realisierung zahlreicher großer Investitionsvorhaben und die schrumpfende Baunachfrage zu einer zunehmenden „Normalisierung“ des industriellen Strukturwandels geführt, d. h. zu einer Angleichung der Entwicklung an das Muster entwickelter Volkswirtschaften. Verstärkt wurde in solchen Wirtschaftszweigen investiert, die nach westdeutschen Maßstäben zu den produktivitäts- und wachstumsstarken Branchen zählen (siehe Kasten 1 und Tabelle 1). Der Anteil der Investitionen in diesen Branchen an den gesamten Bruttoanlageinvestitionen des Verarbeitenden Gewerbes erhöhte sich dadurch auf über 40% im Zeitraum von 1996 bis 2000 (von 1991 bis 1995 ca. 23%). Dagegen gingen die Investitionen der Betriebe der eher binnenmarktorientierten Zweige zum Teil deutlich zurück. Dies wirkte sich entsprechend auf den Kapitalstock aus, der sich von 1996 bis 2000 insgesamt um mehr als ein Viertel vergrößerte (vgl. Tabelle 2).

Kasten 1:

Zur Typisierung von Branchen

Unter der Annahme, dass für das Verarbeitende Gewerbe in Ostdeutschland langfristig ein ähnliches Produktivitätsmuster wie für das Verarbeitende Gewerbe in Westdeutschland gilt, werden zu den produktivitätsstarken Branchen die Produktion von EDV-Geräten, die Mineralölverarbeitung, die Chemische Industrie, der Kraftwagenbau, die Produktion von Geräten der Elektrizitätserzeugung und -verteilung sowie die Tabakverarbeitung gezählt.^a Zu den (nach westdeutschen Erfahrungen) wachstumsstarken Industriebranchen gehören seit Mitte der 90er Jahre die Produktion von EDV-Geräten, die Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik, die Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik sowie der Kraftwagenbau.

^a Ermittelt anhand der Bruttowertschöpfung je Beschäftigten in Westdeutschland 1996 und 2000.

Besonders kräftig wurde der Kapitalstock in der Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik aus-geweitet, wozu vor allem die beträchtlichen Inves-

Tabelle 1:

Entwicklung der Bruttoanlageinvestitionen^a des Verarbeitenden Gewerbes^b in Ostdeutschland^c

	1996	1997	1998	1999	2000	1996-2000	1996-2000 gegenüber 1991-1995
	Mrd. Euro						Veränd. in %
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt ^{d,e}	7,38	6,96	6,59	6,44	6,65	34,02	1,6
Ernährungsgewerbe	0,80	0,67	0,70	0,61	0,66	3,44	-49,8
Tabakverarbeitung	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	0,03	-72,7
Textilgewerbe	0,15	0,17	0,19	0,12	0,12	0,75	8,7
Bekleidungsgewerbe	0,01	0,01	0,02	0,02	0,01	0,07	40,0
Ledergewerbe	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,04	-71,4
Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	0,17	0,18	0,18	0,26	0,38	1,17	23,2
Papiergewerbe	0,13	0,11	0,22	0,45	0,27	1,18	18,0
Druckgewerbe ^d	0,07	0,06	0,10	0,18	0,13	0,54	-30,8
Mineralölverarbeitung, Kokerei	0,74	0,69	0,19	0,09	0,03	1,74	100,0
Chemische Industrie	1,05	1,29	1,31	1,19	0,79	5,63	66,1
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	0,24	0,26	0,27	0,28	0,32	1,37	16,1
Glasgewerbe, Keramik, Steine und Erden	0,92	0,79	0,60	0,39	0,45	3,15	-28,7
Metallerzeugung und -bearbeitung	0,56	0,51	0,44	0,36	0,30	2,17	3,8
Herstellung von Metallerzeugnissen	0,33	0,34	0,38	0,45	0,50	2,00	2,6
Maschinenbau	0,40	0,42	0,45	0,46	0,44	2,17	-13,9
Büromaschinen, DV-Geräte und -einrichtungen	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,08	-38,5
Geräte der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	0,19	0,15	0,17	0,18	0,21	0,90	28,6
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	0,49	0,43	0,67	0,57	0,96	3,12	906,5
Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik	0,09	0,09	0,10	0,08	0,13	0,49	32,4
Herstellung von Kraftwagen und -teilen	0,50	0,36	0,31	0,48	0,71	2,36	18,0
Sonstiger Fahrzeugbau	0,37	0,28	0,15	0,12	0,11	1,03	-56,2
Möbel, Schmuck, Musikinstrumente u. a.	0,14	0,12	0,12	0,13	0,11	0,62	-4,6
<i>Produktivitäts- und wachstumsstarke Branchen^f</i>	<i>3,08</i>	<i>3,03</i>	<i>2,77</i>	<i>2,62</i>	<i>2,85</i>	<i>14,35</i>	<i>82,1</i>
<i>Überdurchschnittlich überregional orientierte Branchen^g</i>	<i>2,92</i>	<i>2,88</i>	<i>3,00</i>	<i>2,92</i>	<i>3,16</i>	<i>14,88</i>	<i>34,4</i>

^a Zu Preisen von 1995. – ^b Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. – ^c Einschl. Berlin-Ost. – ^d Ohne Verlagsgewerbe. – ^e Ohne Recyclinggewerbe. – ^f Nach westdeutschen Maßstäben für 1996 und 2000. – ^g Branchen mit einer Exportquote von mehr als 38,5% in Westdeutschland im Jahr 2001. – Abweichungen durch Rundungen.

Quellen: DIW Berlin; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

tionen großer Konzerne in den Bau neuer Halbleiterwerke in Dresden beigetragen haben. Diese Investitionen hatten einen wesentlichen Anteil daran, dass sich die Bruttowertschöpfung in dieser Branche von 1996 bis 2000 verdreifacht hat. Um rund die Hälfte aufgestockt wurde der Kapitalstock in der Chemischen Industrie, einer Branche, in der zuvor besonders viele veraltete und häufig umweltschädigende Anlagen stillgelegt worden waren und die Realisierung der neuen Vorhaben häufig einen längeren Zeitraum in Anspruch nahm; die Chemische Industrie erhöhte ihre Bruttowertschöpfung im genannten Zeitraum um rund drei Viertel. Erheblich vergrößert wurde auch der Kapitalstock in der Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik

(um rund die Hälfte), in der Produktion von Geräten der Elektrizitätserzeugung und -verteilung und im Kraftwagenbau (jeweils um rund ein Drittel), was ebenfalls günstige Voraussetzungen für das Wachstum in diesen Branchen schuf. Durch diese Entwicklungen hat sich die Branchenstruktur des Kapitalstocks des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes an die des Kapitalstocks in Westdeutschland weiter angenähert (vgl. Tabelle 3). Dennoch bestehen die strukturellen Besonderheiten, die sich bereits in der ersten Hälfte der 90er Jahre herausgebildet hatten, fort. So hat das Anlagevermögen in binnenmarktorientierten Branchen wie dem Ernährungsgewerbe und der Steine und Erden verarbeitenden Industrie (einschl. Glasgewerbe, Kera-

Tabelle 2:

Bruttoanlagevermögen und Entwicklung der Bruttowertschöpfung^a des Verarbeitenden Gewerbes^b in Ostdeutschland^c

	Bruttoanlagevermögen				Bruttowertschöpfung
	1996	2000	2000 zu 1996	Nachrichtlich: 1995 zu 1991	2000 zu 1996
	Mrd. Euro		Veränderung in %		
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt ^{d,e}	60,99	77,20	26,6	17,3	47,4
Ernährungsgewerbe	9,03	10,79	19,5	95,3	24,5
Tabakverarbeitung	0,16	0,16	0,0	77,8	25,0
Textilgewerbe	1,89	2,17	14,8	2,9	45,7
Bekleidungsgewerbe	0,14	0,18	28,6	18,2	-30,0
Ledergewerbe	0,39	0,35	-10,3	-9,1	0,0
Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	1,82	2,40	31,9	50,4	59,0
Papiergewerbe	1,70	2,43	42,9	26,2	29,4
Druckgewerbe ^d	1,15	1,43	24,3	73,0	88,9
Kokerei, Mineralölverarbeitung	3,49	4,10	17,5	-21,1	37,5
Chemische Industrie	6,65	9,97	49,9	-10,2	76,4
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	2,14	2,88	34,6	51,1	53,5
Glasgewerbe, Keramik, Steine und Erden	7,89	9,14	15,8	44,5	10,0
Metallerzeugung und -bearbeitung	4,93	5,65	14,6	-16,6	51,7
Herstellung von Metallerzeugnissen	3,34	4,39	31,4	53,4	45,9
Maschinenbau	4,42	5,25	18,8	-3,7	25,3
Büromaschinen, DV-Geräte und -einrichtungen	0,34	0,31	-8,8	-13,3	280,0
Geräte der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	1,21	1,64	35,5	6,3	37,5
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	0,72	2,92	305,6	11,1	196,3
Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik	0,56	0,85	51,8	56,3	71,0
Herstellung von Kraftwagen und -teilen	3,33	4,30	29,1	55,4	137,5
Sonstiger Fahrzeugbau	4,46	4,33	-2,9	9,3	-5,5
Möbel, Schmuck, Musikinstrumente u. a.	1,21	1,56	28,9	49,3	22,9
<i>Produktivitäts- und wachstumsstarke Branchen^f</i>	<i>16,46</i>	<i>24,25</i>	<i>47,3</i>	<i>-2,2</i>	<i>92,3</i>
<i>Überdurchschnittlich überregional orientierte Branchen^g</i>	<i>20,48</i>	<i>27,93</i>	<i>36,4</i>	<i>3,4</i>	<i>71,5</i>

^a Jeweils zu Preisen von 1995. – ^b Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. – ^c Einschl. Berlin-Ost. – ^d Ohne Verlagsgewerbe. – ^e Ohne Recyclinggewerbe. – ^f Nach westdeutschen Maßstäben für 1996 und 2000. – ^g Branchen mit einer Exportquote von mehr als 38,5% in Westdeutschland im Jahr 2001.

Quellen: DIW Berlin; Berechnungen des IWH.

mik) weiterhin ein deutlich höheres, das in exportorientierten Branchen wie dem Kraftwagenbau, dem Maschinenbau und der Produktion von Geräten der Elektrizitätserzeugung und -verteilung noch immer ein erheblich geringeres Gewicht als in Westdeutschland.

Die Ausweitung des Kapitalstocks allein reicht aber nicht aus, die hohen Zuwachsraten in der Produktion zu erklären.⁹

⁹ Eine entsprechende Korrelationsrechnung, über alle Branchen gerechnet, zeigt – mit einem Koeffizienten von 0,40 – einen relativ schwachen Zusammenhang.

Deutlich verbesserte Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen

Bis Mitte der 90er Jahre hatten viele Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands mit gravierenden Wettbewerbsproblemen zu kämpfen.¹⁰ Mit der fortschreitenden Umstrukturierung hat sich die Wettbewerbsfähigkeit auch der beste-

¹⁰ Hinweise hierauf gibt die DIW-Industrienumfrage. Über die Hälfte der im Frühjahr 1995 befragten ostdeutschen Industrieunternehmen erklärte, Wettbewerbsprobleme zu haben. Vgl. DIW; IfW; IWH: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Dreizehnter Bericht, in: IWH-Forschungsreihe 2/1995, S. 73 f.

Tabelle 3:

Struktur des Bruttoanlagevermögens^a des Verarbeitenden Gewerbes^b in Ostdeutschland^c
- in % -

	1996	2000	<i>Nachrichtlich: Westdeutschland 2000</i>
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt ^{d,e}	100,0	100,0	100,0
Ernährungsgewerbe	14,8	14,0	10,1
Tabakverarbeitung	0,3	0,2	0,4
Textilgewerbe	3,1	2,8	2,6
Bekleidungsgewerbe	0,2	0,2	0,9
Ledergewerbe	0,6	0,5	0,5
Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	3,0	3,1	1,6
Papiergewerbe	2,8	3,1	3,6
Druckgewerbe ^d	1,9	1,9	3,0
Kokerei, Mineralölverarbeitung	5,7	5,3	1,6
Chemische Industrie	10,9	12,9	13,7
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	3,5	3,7	5,0
Glasgewerbe, Keramik, Steine und Erden	12,9	11,8	4,8
Metallerzeugung und -bearbeitung	8,1	7,3	6,7
Herstellung von Metallerzeugnissen	5,5	5,7	6,4
Maschinenbau	7,2	6,8	10,4
Büromaschinen, DV-Geräte und -einrichtungen	0,6	0,4	1,0
Geräte der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	2,0	2,1	5,4
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	1,2	3,8	2,8
Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik	0,9	1,1	2,4
Herstellung von Kraftwagen und -teilen	5,5	5,6	13,1
Sonstiger Fahrzeugbau	7,3	5,6	1,8
Möbel, Schmuck, Musikinstrumente u. a.	2,0	2,0	2,3
<i>Produktivitäts- und wachstumsstarke Branchen^f</i>	<i>27,1</i>	<i>31,4</i>	<i>40,4</i>
<i>Überdurchschnittlich überregional orientierte Branchen^g</i>	<i>33,6</i>	<i>36,2</i>	<i>45,2</i>

^a Zu Preisen von 1995. – ^b Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. – ^c Einschl. Berlin-Ost. – ^d Ohne Verlagsgewerbe. – ^e Ohne Recyclinggewerbe. – ^f Nach westdeutschen Maßstäben für 1996 und 2000. – ^g Branchen mit einer Exportquote von mehr als 38,5% in Westdeutschland im Jahr 2001.

Quellen: DIW Berlin; Berechnungen des IWH.

henden Unternehmen aber spürbar verbessert. Dies gilt insbesondere auch auf den internationalen Märkten, wie sich anhand der seither deutlich gestiegenen Exportquote zeigt (1996: 12,5%; 2001: 23,6%).

Auf die Wettbewerbsfähigkeit haben verschiedene Faktoren Einfluss. Hier soll als zusammenfassender Indikator die Totale Faktorproduktivität herangezogen werden. Ursprünglich entwickelt, um den technischen Fortschritt zu messen, kann sie auch als Maß für Effizienzsteigerungen in den Unternehmen verwendet werden. Sie wird ermittelt, indem das gesamte Wachstum der Bruttowertschöpfung aufgeteilt wird in denjenigen Teil, der

durch den zunehmenden Einsatz von originären Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) bedingt ist, und jenen Teil, der auf andere Größen zurückzuführen ist (siehe Kasten 2). Eine direkte Beobachtung der Totalen Faktorproduktivität ist jedoch nicht möglich.

Die Berechnungen zeigen, dass nur ein verhältnismäßig kleiner Teil des Zuwachses der (realen) Bruttowertschöpfung im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe in den Jahren 1996 bis 2000 auf den zunehmenden Einsatz von Produktionsfaktoren zurückzuführen ist (vgl. Tabelle 4). Im Jahresdurchschnitt sind rund 3 Prozentpunkte des gesamten industriellen Wachstums hierauf und rund 7 Prozent-

punkte auf eine Steigerung der Totalen Faktorproduktivität zurückzuführen. Zum Teil spiegelt der Anstieg der Totalen Faktorproduktivität allerdings auch die bessere Auslastung der Kapazitäten in diesem Zeitraum wider: Rund 2 Prozentpunkte der gesamten Zunahme der Totalen Faktorproduktivität sind allein hierdurch bedingt.

Kasten 2:

Zur Berechnung der Totalen Faktorproduktivität

Die Totale Faktorproduktivität wird ermittelt, indem vom Gesamtwachstum der Bruttowertschöpfung (in Preisen von 1995) derjenige Teil abgezogen wird, der auf Veränderungen des Faktoreinsatzes (Arbeit und Kapital) zurückzuführen ist. Die Berechnung als Restgröße bringt es mit sich, dass sich neben tatsächlichen Effizienzsteigerungen auch Messfehler sowie eine unvollständige Berücksichtigung der in der Produktion verwendeten Einsatzfaktoren in diesem Indikator widerspiegeln.

Das Wachstum der Totalen Faktorproduktivität Π ergibt sich somit als

$$\hat{\Pi} = \hat{Y} - \alpha \cdot \hat{L} - \beta \cdot \hat{K},$$

mit Y = Bruttoproduktionswert, L = Zahl der Erwerbstätigen und K = Kapitalstock; α und β bezeichnen die Produktionselastizitäten der beiden Faktoren, wobei hier entsprechend der üblichen Vorgehensweise $\alpha + \beta = 1$ angenommen wurde. Für den Parameter α wurden für die einzelnen Branchen die jeweiligen westdeutschen Werte für das Jahr 1996 verwendet, da davon auszugehen ist, dass die empirisch gemessenen ostdeutschen Werte in diesem Basisjahr aufgrund von Transformationseinflüssen verzerrt sind. Darüber hinaus wurde für das Verarbeitende Gewerbe insgesamt eine Bereinigung um die Veränderung der Kapazitätsauslastung vorgenommen, wobei auf Angaben des ifo-Konjunkturtests zurückgegriffen wurde. Niveaueangaben für die Totale Faktorproduktivität wurden mit Hilfe einer Cobb-Douglas-Produktionsfunktion unter Zugrundelegung der o. g. Werte ermittelt.

Überdurchschnittlich hoch war der (nicht um Veränderungen in der Kapazitätsauslastung bereinigte) Anstieg der Totalen Faktorproduktivität in der Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, in der Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik sowie im Kraftwagenbau – Branchen, die auch relativ hohe Zuwächse bei der Bruttowertschöpfung verbuchen konnten.

In der westdeutschen Industrie betrug der Anstieg der Totalen Faktorproduktivität in dem hier betrachteten Zeitraum demgegenüber nur 4%. Dies zeigt, dass ostdeutsche Unternehmen ihre Wettbewerbsposition auch gegenüber ihren Konkurrenten aus den alten Bundesländern verbessern konnten. Gleichwohl besteht weiterhin ein nicht unbedeutender Nachholbedarf: Im Vergleich zu Westdeutschland liegt die Totale Faktorproduktivität in der ostdeutschen Industrie erst bei knapp 70%, wobei dies zu einem nicht unbedeutenden Teil auf die beschriebenen Strukturunterschiede im Kapitalstock (geringerer Anteil produktivitätsstarker Branchen) zurückzuführen ist.

Das hier erzielte Ergebnis eines relativ höheren Beitrags der Totalen Faktorproduktivität zum Wachstum der Bruttowertschöpfung ist mit Vorsicht zu interpretieren, da die Totale Faktorproduktivität nur als Restgröße ermittelt werden kann. Gleichwohl gibt dies einen Hinweis darauf, dass Verbesserungen der Wettbewerbsfähigkeit tendenziell von größerer Bedeutung für das Wachstum des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes gewesen sind als die Ausweitung der Produktionskapazitäten. Allerdings gilt dies nicht in allen Wirtschaftszweigen; in Branchen wie der Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik, dem Gummi- und Kunststoffgewerbe und der Papierindustrie spielte die Neuerrichtung von Produktionsstätten die gewichtigere Rolle.

Fazit und Ausblick

Die Ausdehnung des Kapitalstocks, besonders in produktivitäts- und wachstumsstarken Branchen, und die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen haben wesentlich zum dynamischen Produktionswachstum des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland seit Mitte der 90er Jahre beigetragen. Zwar hat sich als Folge der weltweiten Eintrübung der Konjunktur im vergangenen Jahr das Wachstum abgeschwächt, der Beitrag

Tabelle 4:

Komponenten des Wachstums der Bruttowertschöpfung^a im Verarbeitenden Gewerbe^b Ostdeutschlands^c 1996 bis 2000

- jahresdurchschnittliche Veränderungen in % -

	Reale Bruttowert- schöpfung	davon:				<i>Nachrichtlich:</i> Niveau der TFP 2000 Westdeutsch- land = 100
		Totale Faktor- produk- tivität (TFP)	Faktor- einsatz insgesamt	davon:		
				Arbeit	Kapital	
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt ^{d,e}	10,2	7,0	3,1	0,6	2,5	67,5
davon:						
Ernährungsgewerbe	5,6	3,0	2,7	0,2	2,5	84,3
Tabakverarbeitung	5,7	7,0	-1,2	-1,7	0,4	55,6
Textilgewerbe	9,9	6,3	3,6	2,4	1,2	84,6
Bekleidungsgewerbe	-8,5	-4,7	-3,8	-6,2	2,3	70,6
Ledergewerbe	0,0	1,4	-1,4	-0,9	-0,5	80,6
Holzgewerbe (ohne Herstellung von Möbeln)	12,3	6,7	5,6	2,0	3,6	96,3
Papiergewerbe	6,7	0,3	6,4	2,3	4,1	68,4
Druckgewerbe ^d	17,2	10,0	7,2	3,9	3,3	105,3
Kokerei, Mineralölverarbeitung	8,3	8,8	-0,5	-2,2	1,7	25,0
Chemische Industrie	15,3	10,5	4,8	0,1	4,6	97,1
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	11,3	4,0	7,3	4,1	3,2	72,0
Glasgewerbe, Keramik, Steine und Erden	2,4	1,3	1,1	-0,6	1,7	67,1
Metallerzeugung und -bearbeitung	11,0	9,6	1,4	0,0	1,4	55,3
Herstellung von Metallerzeugnissen	9,9	4,8	5,1	1,8	3,3	87,7
Maschinenbau	5,8	4,9	0,9	-0,8	1,7	54,3
Büromaschinen, DV-Geräte und -einrichtungen	39,6	36,6	3,0	3,8	-0,8	123,9
Geräte der Elektrizitätserzeugung, -verteilung	8,3	6,0	2,3	-1,3	3,6	52,3
Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	31,2	13,7	17,5	9,2	8,3	60,5
Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik	14,4	9,3	5,0	1,9	3,2	127,4
Herstellung von Kraftwagen und -teilen	24,1	14,8	9,4	6,4	2,9	68,1
Sonstiger Fahrzeugbau	-1,4	6,3	-7,7	-7,7	0,0	45,7
Möbel, Schmuck, Musikinstrumente u. a.	5,3	3,2	2,1	-0,3	2,5	65,5

^a In Preisen von 1995. – ^b Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. – ^c Einschl. Berlin-Ost. – ^d Ohne Verlagsgewerbe. – ^e Ohne Recyclinggewerbe. – Abweichungen durch Rundungen.

Quellen: DIW Berlin; Berechnungen des IWH.

hat aber deutlich gemacht, dass die ostdeutschen Industrieunternehmen ihre Wettbewerbsposition deutlich verbessert haben. Allerdings besteht noch ein Rückstand bei der Totalen Faktorproduktivität gegenüber der westdeutschen Industrie; in dem Maße, in dem dieser abgebaut wird, ist aber mit weiterhin hohen Wachstumsraten zu rechnen. Zudem werden in den nächsten Jahren weitere große Investitionsvorhaben in der Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik, in der Kraftwagenproduktion und in der Papierindustrie produktionswirk-

sam, in Zweigen also, die zu den eher wachstumsstarken Branchen gezählt werden. Das Problem, dass das Verarbeitende Gewerbe insgesamt in Ostdeutschland noch recht klein ist, wird sich aber nur langfristig lösen lassen.

Siegfried Beer
(Siegfried.Beer@iwh-halle.de)
Joachim Ragnitz
(Joachim.Ragnitz@iwh-halle.de)

Kaum Technologie-Spillovers durch Zuliefererkontakte ausländischer Tochtergesellschaften in Ungarn

Interaktionsprozesse zwischen Unternehmen können Technologie-Spillovers zur Folge haben, das heißt Technologietransfers im Sinne positiver externer Effekte oder Extra-market-linkages, die im technologienehmenden Unternehmen zu Innovationen führen.

Für Volkswirtschaften, die sich im Prozess der nachholenden wirtschaftlichen Entwicklung befinden, erhofft man sich, dass von ausländischen Tochtergesellschaften Spillovereffekte zugunsten einheimischer Unternehmen ausgehen. In der Praxis sind verschiedene Spillovermechanismen möglich, darunter Zuliefererkontakte, die in der Literatur besonders häufig Erwähnung finden.

Im Rahmen einer empirisch-explorativen Studie wurde am Beispiel der ungarischen Industrie die praktische Bedeutung von Zuliefererkontakten als Quelle von Technologie-Spillovers untersucht. Die Ergebnisse zeigen, dass einheimische Unternehmen und ausländische Tochtergesellschaften weitgehend getrennte Sphären innerhalb der ungarischen Industrie bilden. Zuliefererkontakte zwischen beiden Seiten sind selten und Technologie-Spillovers daher kaum feststellbar.

Es ist davon auszugehen, dass das Beispiel Ungarn stellvertretend steht für andere nachholende mittelosteuropäische Länder, die seit Beginn der Transformation einen Zugang ausländischer Direktinvestitionen in ähnlicher Quantität und Qualität verzeichnen.

Vorgehensweise der Untersuchung

Die amtliche Statistik enthält bezüglich des hier gewählten Untersuchungsgegenstandes keinerlei Informationen, und Ergebnisse vorliegender Unternehmensbefragungen decken das Thema „Zuliefererkontakte“ nur zum Teil ab. Daher wurde – auch dem qualitativen Charakter des Untersuchungsgegenstandes entsprechend – eine eigene Erhebung mittels Experteninterviews durchgeführt. Während eines Forschungsaufenthaltes im Untersuchungsland wurden im Sommer 2000 durch die Autorin dieses Beitrags teilstandardisierte Interviews mit Vertretern verschiedener Expertengruppen, u. a. mit leitenden Mitarbeitern ausländischer Tochtergesellschaften und einheimischer Unternehmen,

geführt.¹¹ Das gewonnene verbale Datenmaterial wurde in Anlehnung an Lamnek und Meuser/Nagel reduktiv ausgewertet.¹² Dem reduktiven Auswertungsverfahren entsprechend finden sich in diesem Beitrag keine wortlautgetreuen Expertenzitate, sondern zusammengefasste Interviewpassagen.¹³

Die darüber hinaus verwendeten Sekundärdaten (Ergebnisse anderer Unternehmensbefragungen) wurden durch die Recherche und persönliche Kontaktaufnahme zu den entsprechenden Einrichtungen im Untersuchungsland (Ungarisches Wirtschaftsministerium, Wirtschaftsforschungsinstitut der Ungarischen Industrie- und Handelskammer) beschafft. Sekundärdaten und Ergebnisse der eigenen Erhebung ergänzen sich in diesem Beitrag gegenseitig.¹⁴

Im Folgenden wird einleitend ein statistischer Überblick zu ausländischen Direktinvestitionen in Ungarn gegeben. Danach wird auf die theoretische Erklärung des Zustandekommens von Technologie-Spillovers eingegangen. Schließlich werden die Ergebnisse der empirischen Studie vorgelegt.

Ausländische Direktinvestitionen in Ungarn

Seit Beginn der Transformation haben ausländische Direktinvestitionen (Foreign Direct Invest-

¹¹ Eine Liste der Expertenorganisationen findet sich in GÜNTHER, J.: The significance of FDI for innovation activities within domestic firms, IWH-Diskussionspapiere Nr. 162. Halle 2002.

¹² Reduktive Auswertung heißt, dass im Gegensatz zu inhaltsanalytischen oder hermeneutischen Auswertungsverfahren das Textmaterial in mehreren Auswertungsschritten verdichtet und sinngemäß in zusammenfassender Form wiedergegeben wird. Vgl. LAMNEK, S.: Qualitative Sozialforschung. Band 2, Methoden und Techniken. Weinheim 1995, S. 107 ff. – MEUSER, M.; NAGEL, U.: Experteninterviews – vielfach erprobt, wenig bedacht. Ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion, in: Garz, D.; Kraimer, K. (Hrsg.): Qualitativ-empirische Sozialforschung. Opladen 1991, S. 441-468.

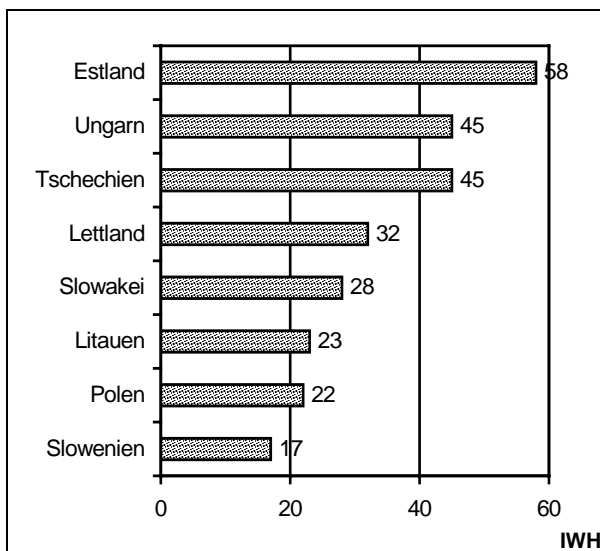
¹³ Die in den vorliegenden Beitrag eingehenden Ergebnisse der Experteninterviews sind zur Kenntlichmachung in Anführungszeichen gesetzt. Um die den Experten zugesagte Anonymisierung zu gewährleisten, wird als Quelle lediglich die jeweilige Expertengruppe benannt.

¹⁴ Mein Dank gilt allen Personen im Untersuchungsland, die durch ihre Mitwirkungsbereitschaft im Rahmen der Experteninterviews und durch ihre Unterstützung bei der Suche nach Sekundärdaten die Durchführung der empirischen Studie möglich gemacht haben.

ment – FDI) in den mittelosteuropäischen Ländern deutlich zugenommen. Wie Abbildung 1 veranschaulicht, verzeichnete Ungarn im Jahr 2001 eine der höchsten Direktinvestitionsraten (FDI in Relation zum BIP) der Region.

Einer Empfehlung des IWF folgend, erfasst die Ungarische Nationalbank Kapitalbeteiligungen durch Ausländer dann als Direktinvestition, wenn ein Investor mehr als 10% der stimmberechtigten Anteile einer Gesellschaft erwirbt.¹⁵ In der amtlichen Statistik Ungarns bilden Gesellschaften mit mindestens 10% ausländischer Beteiligung die Kategorie „Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung“ (Foreign Investment Enterprises – FIE).

Abbildung 1:
Bestand an FDI in Relation zum BIP 2001
- in % -



Quellen: WIIW-WIFO Database on Foreign Direct Investment; Darstellung des IWH.

Unter den FIE Ungarns hat seit Beginn der Transformation die Anzahl der Unternehmen mit einer ausländischen Mehrheitskapitalbeteiligung, das heißt die Anzahl ausländischer Tochtergesellschaften, deutlich zugenommen.¹⁶ Ihr Anteil an al-

¹⁵ Vgl. IWF: Balance of Payments Manual. Washington 1993, S. 86 f.

¹⁶ Ausländische Tochtergesellschaften sind definiert als Gesellschaften, bei denen mehr als 50% der stimmberechtigten Anteile Eigentum einer anderen Gesellschaft, der Muttergesellschaft, sind. Vgl. DOWNES, J.; GOODMAN, J. E.: Fachbegriffe Finanzierung und Kapitalanlagen. Wiesbaden 2000, S. 1037. – OECD: Science, Technology and Industry Scoreboard 1999. Benchmarking Knowledge-based Economies. Paris, S. 72.

len FIE betrug 1999 81%. Es dominierten 100%-Tochtergesellschaften mit einem Anteil von 59%.

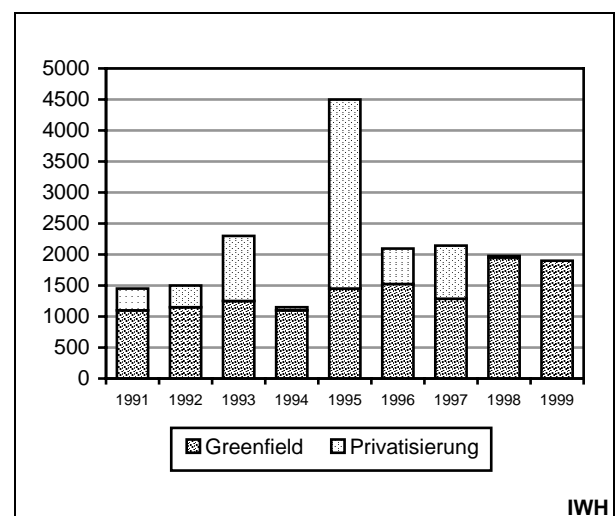
Tabelle 1:
FIE nach Höhe der ausländischen Kapitalbeteiligung 1990 und 1999
- Anteil der Unternehmen in % -

Ausländische Kapitalbeteiligung	1990	1999
100%	4	59
51 bis 99%	11	22
10 bis 50%	85	19

Quelle: Zentrales Statistisches Amt Budapest.

Ausländische Tochtergesellschaften entstehen durch die Gründung neuer Unternehmen (Greenfield-Investitionen) oder durch die Übernahme (Akquisition) bestehender Unternehmen, was in Ungarn im Prozess der Privatisierung großer ehemals staatseigener Industriebetriebe sehr häufig geschah. Greenfield-Investitionen waren in Ungarn bereits Anfang der 90er Jahre zu beobachten. Seit Abschluss der Privatisierung in den Jahren 1997/1998 bilden sie die entscheidende Quelle der FDI. Wie Abbildung 2 zeigt, übersteigen Greenfield-Investitionen insgesamt deutlich die auf Privatisierung zurückzuführenden Direktinvestitionen (zwei Drittel versus ein Drittel).

Abbildung 2:
Jährliche Zugänge an FDI in Ungarn durch Greenfield-Investitionen und Privatisierungen 1991-1999
- in Mio. US-Dollar -



Quelle: Ungarische Nationalbank.

Ausländische Tochtergesellschaften als Technologieträger

Nach der Theorie multinationaler Unternehmen transferieren multinationale Konzerne ihre firmenspezifische Technologie konzernintern durch die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften, wenn die Unvollkommenheit der Technologiemärkte einem kommerziellen Technologietransfer entgegenwirkt (Internalisierungsthese).¹⁷ Insofern stellen ausländische Tochtergesellschaften aus Sicht des Gastlandes Technologieträger dar. Empirische Arbeiten belegen, dass die innerhalb eines multinationalen Unternehmens konzernintern übertragene Produktionstechnologie tatsächlich neuartiger ist als die im Rahmen von Joint-Venture-Unternehmen oder Lizenzen international transferierte Technologie.¹⁸

Für die im Nachholprozess befindliche ungarische Volkswirtschaft stellt der mit der Niederlassung ausländischer Tochtergesellschaften verbundene internationale Technologietransfer einen generellen Modernisierungsbeitrag dar. Darüber hinaus wird ausländischen Tochtergesellschaften auch eine Multiplikatorfunktion zugeschrieben. Das heißt, es besteht die Erwartung, dass die von Tochtergesellschaften ausgehenden Spillovereffekte Lern- bzw. Innovationsprozesse innerhalb einheimischer Unternehmen induzieren.¹⁹

¹⁷ Als "Theorie multinationaler Unternehmen" werden in der Literatur i. d. R. jene theoretischen Ansätze zusammenfassend bezeichnet, die die Entstehung ausländischer Tochtergesellschaften aus der Unternehmensperspektive (nicht als Makrogröße) erklären. Die hier benannte Internalisierungsthese spielt dabei als theoretisches Erklärungskonzept eine prominente Rolle. Vgl. BUCKLEY, P. L.; CASSON, M.: *The Future of the Multinational Enterprise*. London 1976. – DUNNING, J. H.: *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading 1993, S. 75 ff.

¹⁸ Vgl. BEHRMAN, J. N.; WALLENDER, H. W.: *Transfers of Manufacturing Technology within Multinational Enterprises*. Cambridge 1976. – MANSFIELD, E.; ROMEO, A.; WAGNER, S.: *Foreign Trade and US Research and Development*, in: *Review of Economics and Statistics* 1979, Bd. 61, S. 49-57. – MANSFIELD, E.; ROMEO, A.: *Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by U.S.-Based Firms*, in: *The Quarterly Journal of Economics* 1980, Bd. 95, S. 737-750.

¹⁹ Vgl. KNELL, M.: *FIEs and Productivity Convergence in Central Europe*, in: Hunya, G. (ed.), *Integration through Foreign Direct Investment. Making Central European Industries Competitive*. Cheltenham 2000, S. 178-196. – McMILLAN, C. H.: *Foreign Direct Investment in Eastern Europe: Harnessing FDI to the Transition from Plan to Market*, in: Chan, S. (ed.): *Foreign Direct Investment in a*

Zur Erklärung von Technologie-Spillovers

Technologie-Spillovers sind im hier vorliegenden Beitrag definiert als eine nicht über den Markt vermittelte Übertragung von Technologie in Form von Sachtechnik oder Wissen.

In der Literatur werden Technologie-Spillovers meistens gleichgesetzt mit positiven externen Effekten und sind zurückzuführen auf den Charakter von Technologie als öffentliches Gut.²⁰ Das heißt, ausländische Tochtergesellschaften sind nicht, zumindest nicht vollständig, vor einem Nachaußenbringen ihres technologischen Wissens geschützt.

Jenseits externer Effekte i. e. S. können außermarktliche Technologietransfers im Kontext so genannter Extra-market-linkages zustande kommen. Das heißt, Tochtergesellschaften übertragen freiwillig Technologie in Form von Sachtechnik oder Wissen an einheimische Unternehmen. Das einheimische Unternehmen hat dabei keine direkte Gegenleistung, also keinen Marktpreis, zu entrichten. Im Gegensatz zu Externalitäten-Spillovers wird hier jedoch eine unmittelbare, kooperative Verbindung zwischen beiden Seiten vorausgesetzt. Die so zustande kommenden Technologie-Spillovers lassen sich als Linkage-Spillovers bezeichnen.

Mechanismen der Technologieübertragung

Der typische Weg des Zustandekommens von Technologie-Spillovers im Sinne positiver externer Effekte ist das Nachahmen der von Tochtergesellschaften demonstrierten Technologie durch einheimische Unternehmen. Ferner kann ein Transfer technologischen Wissens mit dem Wechsel qualifizierter Arbeitskräfte von ausländischen Tochtergesellschaften zu einheimischen Unternehmen erfolgen.²¹

Spillovers im Sinne von Extra-market-linkages kommen in der Praxis durch Forward- und Backward-linkages zustande, das heißt via Kunden-

Changing Global Political Economy. New York 1996, S. 127-149.

²⁰ Vgl. BLOMSTRÖM, M.; KOKKO, A.: *Multinational Corporations and Spillovers*. CEPR-Diskussionspapier Nr. 1365. London 1996, S. 4. – GROSSMAN, G. M.; HELPMAN, E.: *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge 1997, S. 15 f.

²¹ Vgl. GROSSMAN, G. M.; HELPMAN, E., a. a. O., S. 16. – BURGER, B.: *Ausländische Direktinvestitionen, technologische Spillover-Effekte und industrielle Entwicklung, dargestellt am Beispiel Mexiko*. Baden-Baden 1998, S. 56 f.

oder Zuliefererkontakte. Hinsichtlich der Kundenkontakte kann es für Tochtergesellschaften aus marketingstrategischen Gründen effektiv sein, in Verbindung mit Lieferungen an einheimische Unternehmen zusätzliche Leistungen, z. B. in Form von Sachtechnik oder Wissen, weiterzugeben.²² Auf der Beschaffungsseite kann es für Tochtergesellschaften effizient sein, einheimischen Unternehmen technologische Unterstützung zukommen zu lassen, sodass diese in die Lage versetzt werden, zukünftig als Zulieferer für die Tochtergesellschaft tätig zu werden. Durch die Zuliefererunterstützung werden Suchkosten, Kosten für die Vertragsanbahnung usw. (Transaktionskosten) reduziert.

Zuliefererkontakte sind ein Spillovermechanismus, der in der Literatur besonders häufig Erwähnung findet.²³ Im Folgenden wird die praktische Bedeutung von Zuliefererkontakten als Spillovermechanismus am Beispiel der ungarischen Industrie dargelegt. Dazu wird insbesondere auf die Frage des Anteils einheimischer Zulieferer, die Lage der einheimischen Zulieferindustrie und die Beschaffungspolitik der ausländischen Tochtergesellschaften eingegangen.

Anteil einheimischer Zulieferer

Das ungarische Wirtschaftsministerium führte 1997/1998 eine Befragung unter ausgewählten Tochtergesellschaften durch, um exemplarisch zu ermitteln, wie hoch der bei einheimischen Unternehmen bezogene Anteil der Beschaffung ist. Die in Tabelle 2 präsentierten Ergebnisse zeigen, dass im Einzelfall der Anteil einheimischer Zulieferer mit Werten von unter 5% bis 70% sehr stark schwankt.²⁴

²² Vgl. DUNNING, J., a. a. O., S. 459 ff. – BLOMSTRÖM, M.: Host Country Benefits of Foreign Investment, in: McFetridge, D. G. (ed.), Foreign Investment, Technology and Economic Growth. Toronto 1991, S. 93-108.

²³ Einen Literaturüberblick gibt DUNNING, J. H., a. a. O., S. 446 ff. Auch der World Investment Report des Jahres 2001 widmet sich mit seinem Schwerpunktthema den Backward-linkages multinationalen Unternehmen. Vgl. UNCTAD: World Investment Report 2001. Promoting Linkages, New York 2001.

²⁴ Unter Zulieferern werden im Folgenden Unternehmen verstanden, die Materialien oder Zwischenprodukte bereitstellen. Dienstleistungen sind keine Zulieferungen im Sinne des vorliegenden Beitrags. Die Bezeichnung „Anteil einheimischer Zulieferer“ kennzeichnet den prozentualen Anteil der Beschaffung ausländischer Tochtergesellschaften, der auf einheimische Unternehmen entfällt.

Tabelle 2:

Anteil einheimischer Zulieferer ausgewählter ausländischer Tochtergesellschaften in Ungarn 1997/1998
- in % -

Tochtergesellschaft	Anteil einheimischer Zulieferer
Audi	< 10
Electrolux-Lehel	40-50
Ford	> 20
General Electric Tungsram	60-70
Opel (PKW-Montage)	7
Opel (Getriebeproduktion)	30
Philips	10
Rába	40-45
Sony	< 5

Quelle: Ungarisches Wirtschaftsministerium.

Die in der eigenen Erhebung interviewten Experten begründeten den unterschiedlich hohen Anteil einheimischer Zulieferer mit der jeweils zugrunde liegenden Direktinvestitionsform, das heißt Greenfield-Investition bzw. Akquisition (Privatisierung).

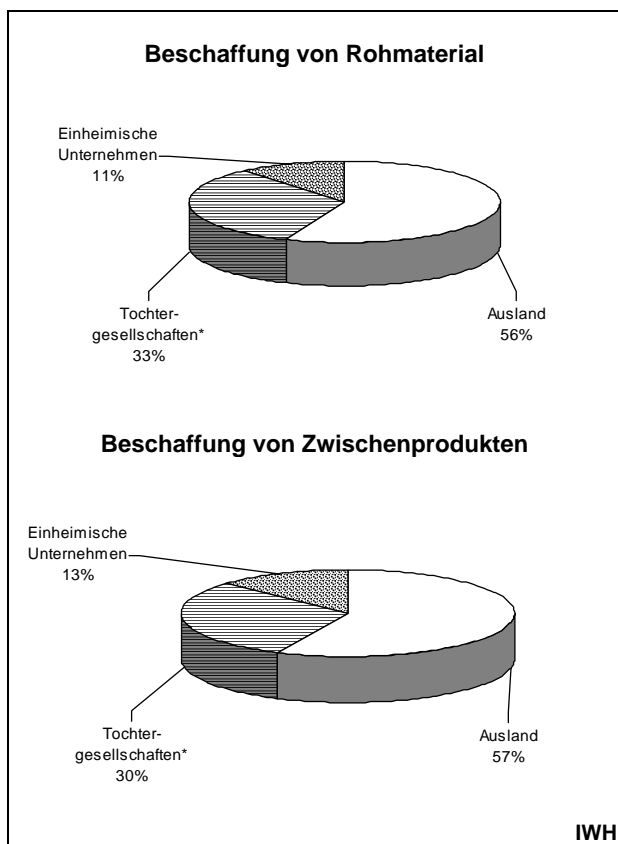
„Im Fall von General Electric Tungsram, Electrolux-Lehel und Rába wurden ungarische Staatsbetriebe durch den Verkauf an ausländische Investoren privatisiert. Die ehemals staatseigenen Unternehmen verfügten zum Zeitpunkt der Übernahme über ein Netzwerk einheimischer Zulieferer. Auch wenn nicht alle Zulieferer erhalten blieben, ist davon auszugehen, dass bestehende Verbindungen zumindest teilweise fortgesetzt wurden. Greenfield-Investoren, wie z. B. Audi, Opel, Ford, Philips und Sony, begannen ihre Produktion in Ungarn ohne vorhandene Zuliefererkontakte. Das erklärt ihren i. d. R. geringen Anteil einheimischer Zulieferer“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften).

Auf einer größeren Stichprobe beruhende Informationen zum Anteil einheimischer Zulieferer liefert die schriftlich-standardisierte Befragung des Wirtschaftsforschungsinstituts der Ungarischen Industrie- und Handelskammer (MKIK-GVI). Die Befragung wurde im Sommer 2000 unter allen 100%-Tochtergesellschaften Zentralungarns durchgeführt.²⁵ Die Ergebnisse liefern Informationen

²⁵ Die Rücklaufquote lag bei 21% (n = 170). Zentralungarn umfasst Budapest und das Komitat Pest. Auf diese Region entfiel 1999 mit 66% der größte Anteil ausländischer Di-

darüber, wie sich die Beschaffung der Tochtergesellschaften zusammensetzt, das heißt die Anteile der Beschaffung aus dem Ausland, von anderen Tochtergesellschaften innerhalb Ungarns und von einheimischen Unternehmen. Die Ergebnisse, die auch eine Unterscheidung nach Rohmaterial- und Zwischenproduktlieferungen erlauben, werden in Abbildung 3 vorgestellt.

Abbildung 3:
Beschaffung von Rohmaterial und Zwischenprodukten ausländischer Tochtergesellschaften des Verarbeitenden Gewerbes in Ungarn 2000
- in % -



*Ausländische Tochtergesellschaften innerhalb Ungarns.

Quellen: MKIK-GVI; Darstellung des IWH.

Die Tochtergesellschaften beziehen den größten Anteil ihrer Rohmaterialien und Zwischenprodukte aus dem Ausland (56% bzw. 57%). Zirka ein Drittel ihrer Zulieferungen stammt von anderen in Ungarn ansässigen ausländischen Tochtergesellschaften (33% bzw. 30%). Lediglich 11% bzw.

13% der Rohmaterialien bzw. Zwischenprodukte werden von einheimischen Unternehmen bezogen.

Die zum Thema „Anteil einheimischer Zulieferer“ befragten Experten begründen den niedrigen Anteil einheimischer Zulieferer u. a. damit, dass der Aufbau von Zuliefererkontakten lange Vorlaufzeiten erfordert. Der insbesondere im Fall von Greenfield-Investitionen generell niedrigere Anteil einheimischer Zulieferer erhöht sich demnach nur langsam.

„Verträge mit neuen Zulieferern vor Ort abzuschließen ist ein kosten- und zeitaufwendiger Prozess. Es beginnt mit der schriftlichen Auskunft potentieller Zulieferer zu deren Produkten, Qualitätsstandards, Lieferkapazitäten usw. Dann erst erfolgen Gespräche und die Auditierung des Zulieferers durch externe Prüfunternehmen. Anschließend werden Probelieferungen getätigt, und erst danach kommen gegebenenfalls Lieferverträge zustande“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften). „Als zu Beginn der 90er Jahre zunehmend ausländische Tochtergesellschaften in Ungarn gegründet wurden, hatten zahlreiche einheimische Unternehmen die Absicht, als Zulieferer für diese tätig zu werden. Für die meisten stellte sich heraus, dass der Aufbau solcher Verbindungen sehr viel Zeit erfordert, da die Screeningverfahren der ausländischen Investoren aufwendig sind. Für die wenigen einheimischen Unternehmen, die direkte Zulieferer wurden, zeigte sich, dass dies nicht nur mit langen Anlaufzeiten, sondern auch mit zum Teil hohen Investitionen verbunden ist“ (Expertengruppe: Einheimische Unternehmen).

Auch wenn ausländische Tochtergesellschaften bisher nur einen geringen Anteil der Zulieferungen von einheimischen Unternehmen beziehen, ist natürlich nicht auszuschließen, dass im Laufe der Zeit Lern- und Annäherungsprozesse stattfinden, die zu mehr kooperativen Verbindungen zwischen beiden Seiten führen.

Lage der einheimischen Zulieferindustrie

Experteninterviews und Sekundärdaten der Studie des MKIK-GVI belegen, dass einheimische Unternehmen aufgrund der technologischen Entwicklungsrückstände und mangelnden Möglichkeiten, Investitionen zu finanzieren, kaum in der Lage sind, die Anforderungen ausländischer Tochtergesellschaften, vor allem bezüglich Produktqualität, Lieferterminen und Lieferkapazitäten, zu erfüllen.

rekinvestitionen (Bestand) in Ungarn. Vgl. UNGARISCHES STATISTISCHES AMT: Hungary. Report on Major Processes in the Society and Economy. Budapest 2000, S. 68.

„Ausländische Tochtergesellschaften sind an wettbewerbsfähigen Zulieferern interessiert. Die Herkunft des Zulieferers spielt grundsätzlich keine Rolle. Oftmals besteht dennoch ein Interesse daran, Zulieferer vor Ort zu gewinnen, beispielsweise um Transportkosten zu senken. Prüfen Tochtergesellschaften die Angebote einheimischer Zulieferer in Ungarn, stellt sich jedoch meistens heraus, dass deren Erzeugnisse nicht den notwendigen Qualitätsstandards entsprechen“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften). „Einheimische Unternehmen kommen als direkte Zulieferer ausländischer Tochtergesellschaften in Ungarn kaum in Frage. Die Ingenieure und Facharbeiter sind zwar gut ausgebildet und kennen die internationalen Qualitätsstandards, aber zu deren Umsetzung sind vor allem modernere Produktions- und Prüfanlagen notwendig. Die finanziellen Mittel für Investitionen haben einheimische Unternehmen i. d. R. nicht, und Kredite von Geschäftsbanken zu erhalten ist in Ungarn sehr schwierig, da die Sicherheitsforderungen der Banken extrem hoch sind“ (Expertengruppe: Einheimische Unternehmen).

Tabelle 3 zeigt, wie die von der MKIK-GVI befragten Tochtergesellschaften das Scheitern der von ihnen unternommenen Bemühungen um die Gewinnung einheimischer Zulieferer begründen. Die Ergebnisse bestätigen, dass insbesondere Defizite bei der Produktqualität das Zustandekommen von Lieferverträgen verhindern.

Tabelle 3:
Gründe für das Scheitern von Zuliefererkontakten
- Nennungen in % -

Mängel der Produktqualität	33
Mängel bei Lieferterminen	20
Mängel bei Lieferkapazitäten	18
Mängel im Bereich Service	18
Zu hoher Preis	11

Quelle: MKIK-GVI.

Beschaffungspolitik ausländischer Tochtergesellschaften

Die Beschaffungspolitik ausländischer Tochtergesellschaften ist nach Aussage der befragten Experten normalerweise Bestandteil der Beschaffungspolitik des Gesamtkonzerns, sodass Tochtergesellschaften in ihrer Entscheidung über Zuliefererkontakte nicht unabhängig von der Mutterge-

sellschaft sind. Den bereits erwähnten Auswahlverfahren der Tochtergesellschaften bei der Zulieferersuche gehen meist konzerninterne Koordinierungs- und Abstimmungsprozesse voraus, in denen die Muttergesellschaft eine zentrale Rolle spielt.

„Die Beschaffung muss, wenn es sich um den Aufbau dauerhafter Zuliefererkontakte handelt, mit strategischen Zielen der Muttergesellschaft vereinbar sein. Je umfangreicher die abzuschließenden Lieferverträge sind, um so weniger unabhängig kann die Tochtergesellschaft entscheiden. Stets spielt die Überlegung eine Rolle, wie sich der potentielle Zulieferer in das Beschaffungskonzept des Gesamtkonzerns einfügt. Diese komplexen Entscheidungsprozesse können nur unter Leitung der Muttergesellschaft getroffen werden“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften). „Die großen Tochtergesellschaften in Ungarn sind oftmals Teil der weltweiten Wertschöpfungskette ihres Gesamtkonzerns und in der Wahl ihrer Zulieferer am jeweiligen Standort nicht unabhängig. Daher interessieren sich ausländische Tochtergesellschaften nicht per se für einheimische Zulieferer, auch wenn diese wettbewerbsfähig sind“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften).

Ausländische Tochtergesellschaften, die in Abstimmung mit der Muttergesellschaft ihre Beschaffung innerhalb Ungarns ausweiten möchten, bemühen sich oftmals darum, ihre „alten“ Zulieferer ebenfalls zur Niederlassung in Ungarn zu bewegen – falls diese nicht automatisch nachziehen. Diese so genannten Kielwasserinvestitionen sind, Angaben der Literatur zufolge, in Ungarn seit Mitte der 90er Jahre vermehrt zu beobachten.²⁶ Unter den nachziehenden Zulieferern befinden sich vor allem die first- und second-tier-suppliers der bereits in Ungarn produzierenden Tochtergesellschaften.

„Einheimische Zulieferer können bisher meist nur als Lieferanten technologisch einfacher Massenerzeugnisse agieren, die von den first- und second-tier-suppliers der ausländischen Tochtergesellschaften zu komplexeren Teilen (Modulen, Systemen)

²⁶ Vgl. FARKAS, P.: The Effects of Foreign Direct Investment on R&D and Innovation in Hungary. Institut of World Economics Diskussionspapier Nr. 108. Budapest 2000, S. 15 f. – HABUDA, J.; SZALAVETZ, A.: Technology Transfer, Innovation, and Modernization. The Example of German-owned Hungarian Engineering Firms. München 2000, S. 32 f. – SZANYI, M.; SZEMLER, T.: Investment Patterns in Hungary. Institute for World Economics Diskussionspapier Nr. 79. Budapest 1997.

weiterverarbeitet werden. Insbesondere unter den second-tier-suppliers sind viele kleine und mittelständische Unternehmen, die weniger hohe Anforderungen bezüglich der Lieferkapazitäten und Logistik an ihre Zulieferer stellen. Hier bieten sich Chancen für einheimische Unternehmen“ (Expertengruppe: Einheimische Unternehmen).

Die unmittelbare Zuliefererunterstützung spielt nach Auskunft der befragten Experten auch nach mehr als zehn Jahren Transformation keine Rolle in der Beschaffungspolitik der Tochtergesellschaften. Eine mit direktem Technologietransfer verbundene Zusammenarbeit tritt demnach nur in Einzelfällen auf. Dabei wurde durch die befragten Experten betont, dass Zulieferer lediglich dann mit Unterstützung durch die Tochtergesellschaften rechnen können, wenn bereits gefestigte Geschäftsverbindungen bestehen.

„Die Mehrzahl der einheimischen Zulieferer sind in ihrem technologischen Entwicklungsniveau so weit von den Erfordernissen der Tochtergesellschaften entfernt, dass es sich für diese in keiner Weise lohnt, technologische Unterstützung zu leisten. Der Nachholbedarf ist einfach zu groß“ (Expertengruppe: Tochtergesellschaften). „Die technologische Unterstützung einheimischer Zulieferer durch ausländische Tochtergesellschaften hat praktisch keine Bedeutung in Ungarn. Es kommt nur in Einzelfällen vor, wenn bereits bewährte Geschäftskontakte zu wettbewerbsfähigen einheimischen Zulieferern bestehen. Das ist allerdings nur selten der Fall“ (Expertengruppe: Einheimische Unternehmen).

Fazit und Ausblick

Die vorliegenden Ergebnisse lassen erkennen, dass ausländische Tochtergesellschaften in Ungarn im Jahr 2000 einen niedrigen Anteil einheimischer Zulieferer aufweisen. Der Raum für das Zustandekommen von Technologie-Spillovers im Sinne von Backward-linkages ist somit entsprechend eingeschränkt. Dabei ist anzunehmen, dass das Beispiel Ungarn stellvertretend steht für andere nachholende mittelosteuropäische Länder, die seit Beginn der Transformation einen Zugang ausländischer Direktinvestitionen in ähnlicher Quantität und Qualität verzeichnen.

Der Anteil einheimischer Zulieferer erhöht sich, auch aufgrund strategischer Entscheidungsprozesse innerhalb der multinationalen Unternehmen, i. d. R. langsam. Währenddessen bilden sich um die in Ungarn etablierten Tochtergesellschaften Zulieferernetzwerke weiterer ausländischer Tochtergesellschaften. Chancen für einheimische Unternehmen bieten sich dabei lediglich am Ende der Zuliefererketten. Kurzfristig ist das eine akzeptable Möglichkeit, das Überleben einheimischer Zulieferer zu sichern. Langfristig bergen diese Entwicklungen für einheimische Unternehmen jedoch die Gefahr des Verharrens in der Low-Tech-Zone.

Es besteht kein Zweifel daran, dass ausländische Direktinvestitionen insgesamt einen wesentlichen Beitrag zur Modernisierung der ungarischen Industrie leisten. Einheimische Unternehmen sind von diesen Fortschritten jedoch weitgehend abgekoppelt. Dem hohen technologischen Entwicklungsunterschied zwischen ausländischen Tochtergesellschaften und einheimischen Unternehmen innerhalb der ungarischen Industrie, bekannt als „duale Ökonomie“, wird damit nicht entgegengewirkt.

Technologie-Spillovers ausländischer Tochtergesellschaften stellen indes nur eine von vielen Möglichkeiten dar, technologische Rückständigkeit einheimischer Unternehmen abzubauen. Das „Versagen“ dieses Mechanismus in mittelosteuropäischen Ländern muss nicht zur Resignation führen. Andere Entwicklungsimpulse, gegebenenfalls gezielte wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Unterstützung einheimischer Industriebetriebe, sind jedoch um so mehr gefordert.

Jutta Günther
(*Jutta.Guenther@iwh-halle.de*)

Konjunkturschwäche und Hochwasser trüben Geschäftsklima im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe ein

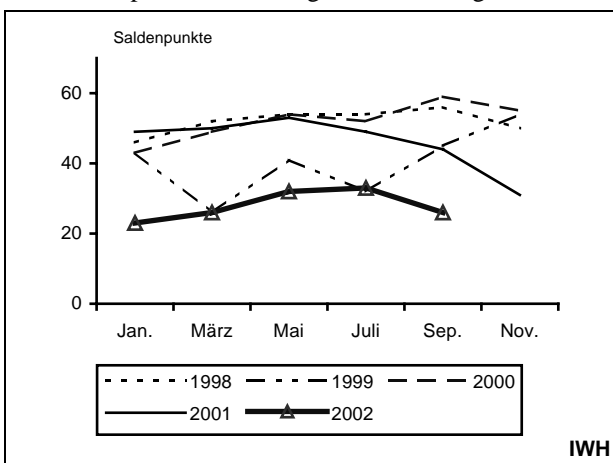
Geschäftslage und Geschäftsaussichten im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe haben sich laut IWH-Umfrage unter rund 300 Unternehmen im September 2002 verschlechtert. Verantwortlich dafür ist nicht allein die anhaltende Konjunkturschwäche auf den Innen- und Außenmärkten, sondern auch die Flutkatastrophe an der Elbe und ihren Nebenflüssen.

Reichlich ein Viertel der vom IWH regelmäßig befragten Industrieunternehmen hat die Flutschäden zu spüren bekommen. Direkt betroffen vom Hochwasser waren zwar nur acht Prozent von ihnen, ein

jetzigen Wert. Der Rückgang zieht sich durch alle fachlichen Hauptgruppen. Wegen des Einflusses der Naturkatastrophe lässt sich aus diesen Beobachtungen jedoch noch kein zwingender Schluss über ein Abdriften der Industriekonjunktur ziehen.

Die *Geschäftsaussichten* für die kommenden Monate haben sich im Urteil aller Unternehmen ebenfalls eingetrübt. Auch hier sehen die von der Flut Betroffenen ihre nächste Zukunft weniger rosig als die anderen. Allerdings sind die Unterschiede weniger ausgeprägt als bei der Einschätzung der Lage.

Abbildung 1:
Entwicklung der Geschäftslage
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -

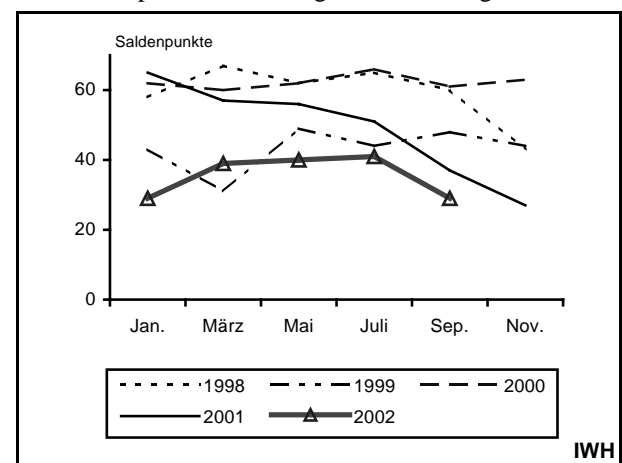


Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Fünftel hat aber Einbußen über die gestörten Kunden- und Zulieferbeziehungen gemeldet. Vor allem zur Geschäftslage sind die Urteile der direkt und indirekt Betroffenen deutlich schlechter ausgefallen als die der anderen Unternehmen. Lag das Übergewicht der positiven Wertungen aller Unternehmen in diesem September bei 26 Prozentpunkten (vgl. Tabelle), so bei den Betroffenen nur bei 17.

Insgesamt unterschreitet der Saldo aus positiven und negativen Meldungen zur *Geschäftslage* den Stand aus der vorangegangenen Umfrage vom Juli dieses Jahres um 7 Punkte. Er ist damit seit dem Frühjahr dieses Jahres zum ersten Mal gefallen, und der Abstand zu den Einschätzungen im Vorjahr hat sich wieder etwas vergrößert. Im September vor einem Jahr lagen die Urteile um 18 Punkte über dem

Abbildung 2:
Entwicklung der Geschäftsaussichten
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -



Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Der allgemeine Rückgang der Geschäftserwartungen geht zu einem nicht geringen Teil auf Saisoneinflüsse zurück. Außerdem keimen in einzelnen Bereichen wohl Hoffnungen auf Einbeziehung in die Aktivitäten zur Beseitigung der Flutschäden, vor allem bei Produzenten von Vorleistungsgütern und von Gebrauchsgütern. Während die Hersteller von Investitions- und von Verbrauchsgütern sinkende Aussichten anzeigen, gewinnen die positiven Stimmen im Kraftfahrzeugbau sowie bei Herstellern von Möbeln und elektrischen Haushaltsgeräten an Oberhand. Bei den industriellen Zulieferzweigen für das Baugewerbe zeigt sich eine gewisse Aufhellung vorerst in der Abnahme des Übergewichts der negativen Urteile.

Udo Ludwig (Udo.Ludwig@iwh-halle.de)

Tabelle:

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfrage in der ostdeutschen Industrie – September 2002

- Vergleich zum Vorjahreszeitraum und zur Vorperiode -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Sept 01	Juli 02	Sept 02	Sept 01	Juli 02	Sept 02	Sept 01	Juli 02	Sept 02	Sept 01	Juli 02	Sept 02	Sept 01	Juli 02	Sept 02
	in % der Unternehmen der jeweiligen Gruppe ^a														
Geschäftslage															
Industrie insgesamt	23	21	24	49	46	39	23	27	32	5	6	5	44	33	26
Hauptgruppen^b															
Vorleistungsgüter	19	19	24	45	44	37	29	31	31	7	6	8	29	26	23
Investitionsgüter	28	16	13	46	46	40	20	29	42	6	9	5	48	23	7
Ge- und Verbrauchsgüter	24	27	31	59	49	41	16	21	26	1	4	2	66	50	45
dar.: Nahrungsgüter	24	27	39	66	57	44	10	13	17	0	3	1	80	68	65
Größengruppen															
1 bis 49 Beschäftigte	18	17	11	43	38	43	30	31	32	9	14	13	22	9	9
50 bis 249 Beschäftigte	24	20	28	49	50	34	24	26	36	3	3	3	47	41	23
250 und mehr Beschäftigte	22	27	23	56	44	48	19	24	28	3	5	3	56	41	40
Statusgruppen															
Privatisierte Unternehmen	23	18	24	50	51	39	23	25	32	4	6	5	47	37	26
darunter:															
Westdt./ausl. Investoren	25	18	28	50	52	36	20	26	32	5	4	3	50	39	28
Management-Buy-Outs	25	19	19	42	43	41	31	32	38	2	6	2	35	25	19
Reprivatisierer	22	18	17	51	52	36	22	18	38	4	12	9	47	39	6
Neugründungen	21	28	22	49	31	41	23	35	31	7	6	7	39	19	24
Geschäftsaussichten															
Industrie insgesamt	20	20	19	49	51	45	27	26	31	5	4	5	37	41	29
Hauptgruppen^b															
Vorleistungsgüter	18	15	21	41	50	39	34	32	35	8	4	6	18	30	20
Investitionsgüter	22	14	8	45	52	51	27	29	37	6	6	4	33	31	18
Ge- und Verbrauchsgüter	21	29	25	64	51	49	15	18	22	1	2	4	69	62	48
dar.: Nahrungsgüter	22	33	33	61	54	45	17	13	18	0	0	4	66	74	56
Größengruppen															
1 bis 49 Beschäftigte	15	15	7	38	42	44	36	33	35	11	10	14	5	15	1
50 bis 249 Beschäftigte	21	21	23	52	55	46	23	23	30	3	2	0	48	51	39
250 und mehr Beschäftigte	19	20	18	50	51	48	28	29	30	3	0	5	38	41	30
Statusgruppen															
Privatisierte Unternehmen	22	19	19	48	52	46	27	26	31	4	4	4	39	41	31
darunter:															
Westdt./ausl. Investoren	21	19	22	52	51	42	23	28	35	4	3	1	45	39	27
Management-Buy-Outs	26	26	18	38	49	51	33	22	23	3	4	8	27	49	38
Reprivatisierer	21	14	10	28	46	50	47	29	35	4	11	6	-2	21	19
Neugründungen	14	24	16	51	46	46	27	27	30	8	3	8	29	40	24

^a Summe der Wertungen je Umfrage gleich 100 - Ergebnisse gerundet, Angaben für September 2002 vorläufig. – ^b Die Klassifikation der Hauptgruppen wurde der Wirtschaftszweigsystematik 93 angepasst.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Impressum

Herausgeber:

Institut für Wirtschaftsforschung Halle

Präsident: Professor Dr. Rüdiger Pohl

Kleine Märkerstraße 8, 06108 Halle (Saale)

Postfach: 11 03 61, 06017 Halle (Saale)

Telefon: (0345) 77 53 701

Telefax: (0345) 77 53 820

Internet: <http://www.iwh-halle.de>

Das IWH ist Mitglied der Wissenschaftsgemeinschaft
Gottfried Wilhelm Leibniz (WGL)

Redaktion: Dr. Manfred Packeiser
(Manfred.Packeiser@iwh-halle.de)

Layout: Ingrid Dede

Telefon: (0345) 77 53 720/721

Telefax: (0345) 77 53 718

Erscheinungsweise: 16 Ausgaben jährlich

Bezugspreis: Einzelheft 2,60 Euro

Jahresbezug 31,00 Euro

(zuzüglich Versandkosten)

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet, Beleg erbeten.

Druck: Druckhaus Schütze GmbH

Fiete-Schulze-Straße 6, 06116 Halle (Saale)

Telefon: (0345) 56 666-0

Wirtschaft im Wandel, 8. Jahrgang

Redaktionsschluss dieser Ausgabe: 10. Oktober 2002

ISSN 0947-3211

Wirtschaft im Wandel

12/2002

Konjunktur aktuell: Aufschwung in
Deutschland vertagt

Die Hochwasserkatastrophe und
das Sozialprodukt in Deutschland

Gestiegenes Risikopotenzial
für Finanzkrisen in Mittel- und
Osteuropa: Gegenmaßnahmen
dämpfen Konjunkturaufschwung

Effekte eines beschleunigten
Ausbaus der Verkehrsinfrastruktur
in Ostdeutschland – Das Beispiel
der A 72 Chemnitz-Leipzig

IWH-Bauumfrage im August 2002

Sonderhefte

2/2002

Regionale Effekte von
Infrastrukturinvestitionen in den
neuen Bundesländern

Das Beispiel der Bundesautobahn A72
zwischen Chemnitz und Leipzig

52 Seiten, Juli 2002, Preis: 10,00 Euro
ISBN 3-930963-69-8

1/2002

Die wirtschaftliche Lage
Russlands

Die wirtschaftliche Lage der
Republik Belarus

19. Bericht

44 Seiten, Juli 2002, Preis: 10,00 Euro
ISBN 3-930963-69-X

Schriften des IWH

(Bestellungen bei der
Nomos-Verlagsgesellschaft)

Axel Brüggemann / Thomas Linne

Die Bestimmung des Risiko-
potenzials von Finanzkrisen anhand
eines Frühwarnindikatorensystems

Eine Untersuchung der EU-Beitritts-
kandidatenländer und ausgewählter Staaten
Mittel- und Osteuropas

Band 13, 111 Seiten, 1. Auflage 2002,
Preis: 20,00 Euro, ISBN 3-7890-8118-3

**Gesamtübersicht
der IWH-Publikationen unter:
<http://www.iwh-halle.de>**